USEN＆U-NEXT GROUP
イントロダクション

2024年12月

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

目次

1. グループ概要
2. コンテンツ配信事業
3. 店舗サービス事業
4. 業務用システム事業
5. 通信事業
6. エネルギー事業
7. 財務戦略
8. APPENDIX

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

1. グループ概要

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

5つの事業セグメント

※FY2024までの旧セグメント、FY2025よりセグメント変更を実施（詳細P56~）

BtoB

店舗・施設DXソリューション　～生産性を高め人手不足に対応～

店舗サービス事業
（飲食店・小売店・理美容）
音楽配信、POSレジ、キャッシュレス決済、配膳ロボット等

店舗BGM
国内シェア※1
No.1

業務用システム事業
（ホテル・病院）
自動精算機、受付機、ホテルオペレーション管理システム等

自動精算機
国内シェア※2
No.1

インフラサービス　～通信環境と電力を提供～

通信事業
通信回線、ICT・クラウドサービス

エネルギー事業
高圧電力、低圧電力、グリーン電力

BtoC

エンターテインメント

コンテンツ配信事業
動画配信サービス「U-NEXT」

動画配信
国内シェア※3
No.2

※1 自社調べ
※2 自社調べ
※3 GEM Partners　動画配信（VOD）市場5年間予測レポート

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

At a glance

※個別に記載がある場合を除き、2024年8月期の実績

売上高
3,268億円

営業利益
291億円

EBITDA
395億円

時価総額（最高値ベース）
3,500億円

ROE
20%

ROIC
14%

創業
1961年

従業員数
5,300名

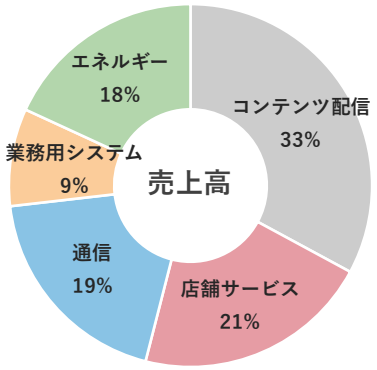
定額制動画配信
国内シェア※1
No.2

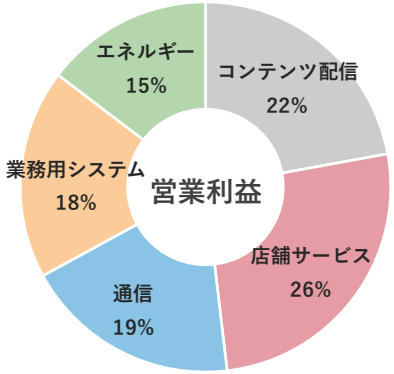
店舗向け音楽配信
国内シェア※2
90%

自動精算機
国内シェア※3
No.1

※1 GEM Partners 動画配信（VOD）市場5年間予測レポート
※2 自社調べ
※3 自社調べ

セグメント構成割合（連結調整前）

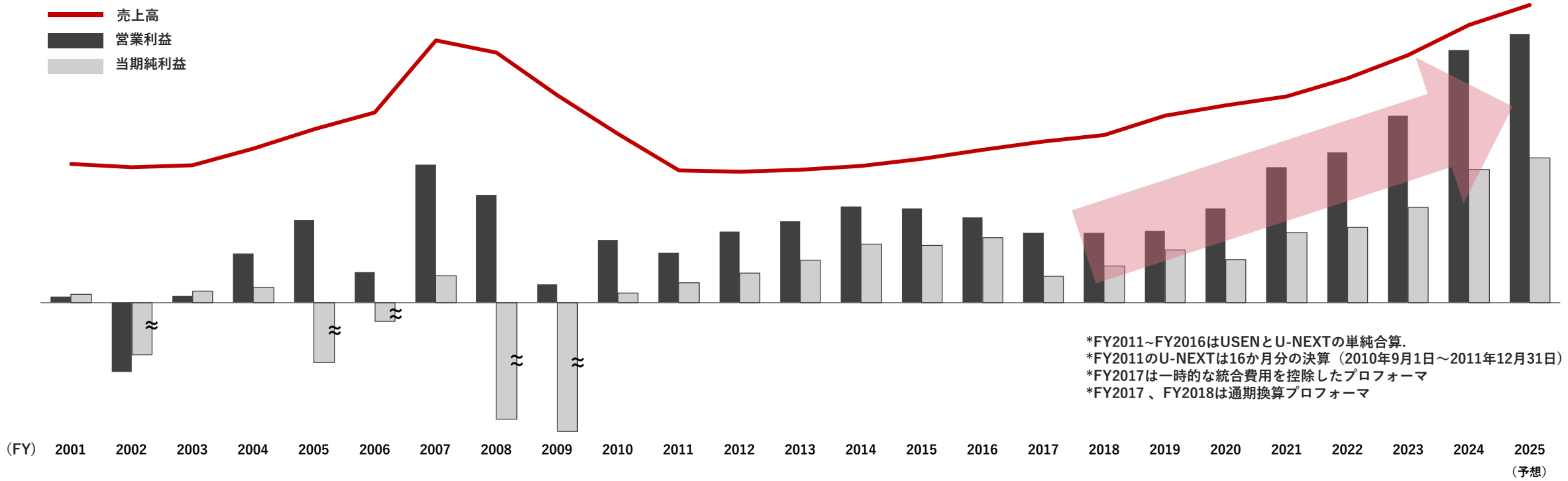




U-NEXT HOLDINGS

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

変化と成長の歴史



多角期～再建期（～2009）

通信や動画配信など事業多角化を推進。
ブロードバンドネットワーク構築投資などにより
コストが増加。こうした中リーマン・ショックで
２期連続500億円超の最終損失となり
赤字事業撤退などの事業リストラを断行。

安定期（2010～2016）

2010年、USENからU-NEXTが独立。
USENはキャッシュカウ事業への集中で
安定的な事業運営へ改善。
U-NEXTは動画配信が成長軌道に入り
2014年にマザーズ上場、翌年東証一部へ

統合～現在（2017～）

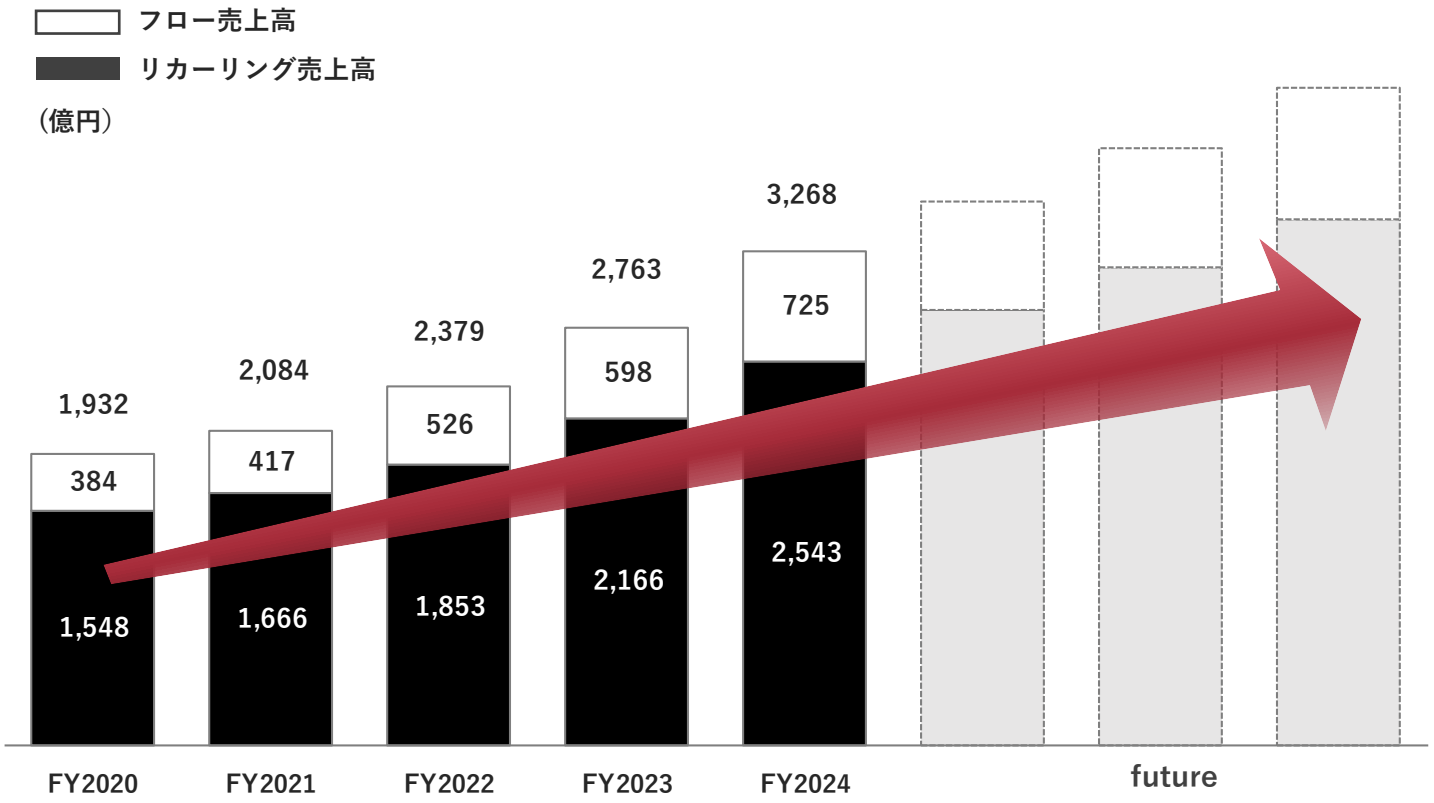
2017年、USENとU-NEXTの経営統合により
USEN & U-NEXT GROUPが誕生。コロナ禍
や円安進行など外部環境が変化する中でも
全ての事業が成長し８期連続で増収増益。
※ 売上高は2018年8月期の8カ月決算値を12カ月換算

U-NEXT HOLDINGS

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

リカーリング売上高の拡大

拡大し続けるリカーリング売上高が安定成長の土台



※フロー売上高：機器販売や都度課金型サービス等、ワンショット型の収入
※リカーリング売上高：固定型の月額料金サービス等、継続的な収入

リカーリング売上高割合

約80%

リカーリング売上高CAGR（過去5年）

+13%

リカーリング売上高（FY2024実績）

2,500億円超

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

2. コンテンツ配信事業

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

インベストメントハイライト

1. 差別化戦略
   - レベニューシェアモデルによるコンテンツラインナップ
   - 独占配信コンテンツによるユニーク性
   - 見放題×ポイントのハイブリッド

2. 市場の成長性
   - 日本の動画配信市場は今後も高い成長が見込まれる

3. 成長戦略
   - コンテンツラインナップのさらなる拡充
   - 三位一体のマーケティングを通じた多面的なユーザー獲得
   - ポイントバンドルによるユーザー満足度向上、ARPUアップ

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

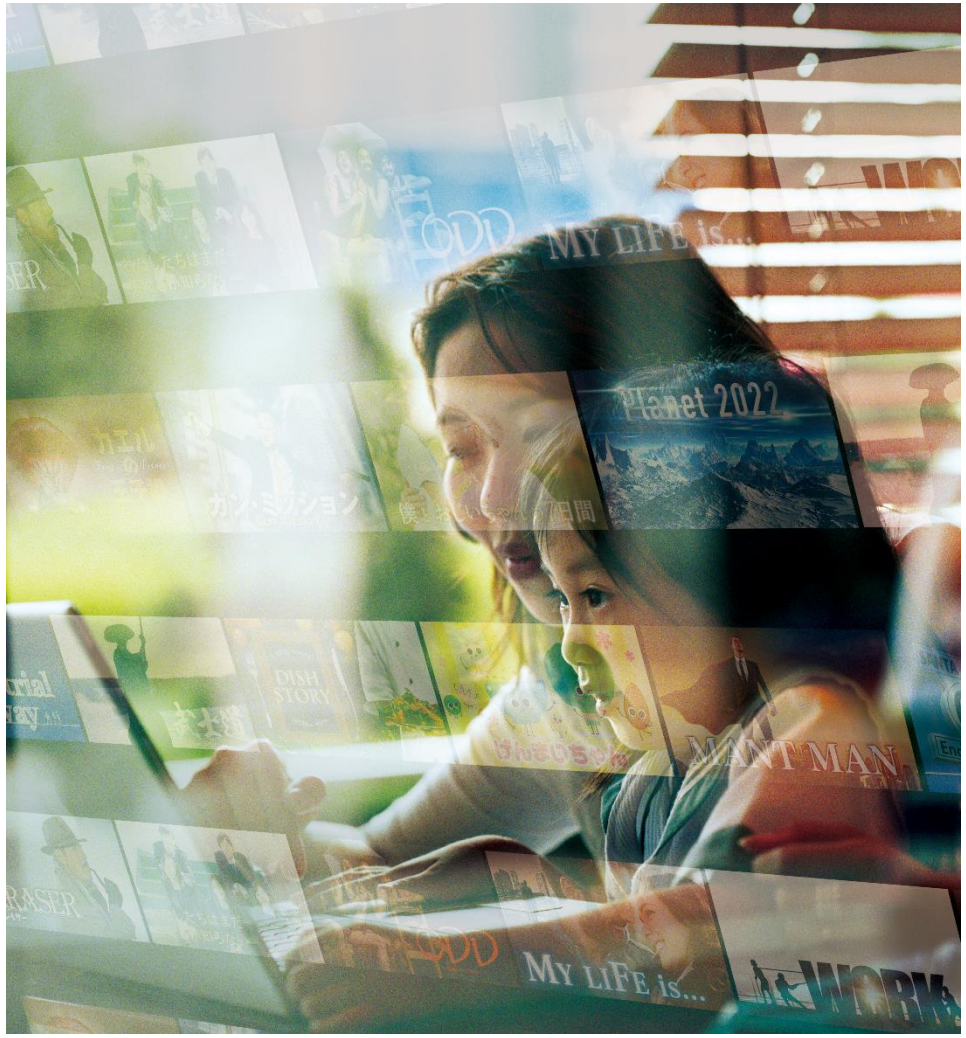
VISION

ひとりひとりに、
最高の時間を配信する。

私たちU-NEXTは、2007年にサービスを開始した、
日本におけるSVOD(定額制動画配信)サービスのパイオニア。

エンタメとは、人々の自由に使える時間を消費するもの。
だからこそ、私たちにはその時間を最高のものにする責任があります。

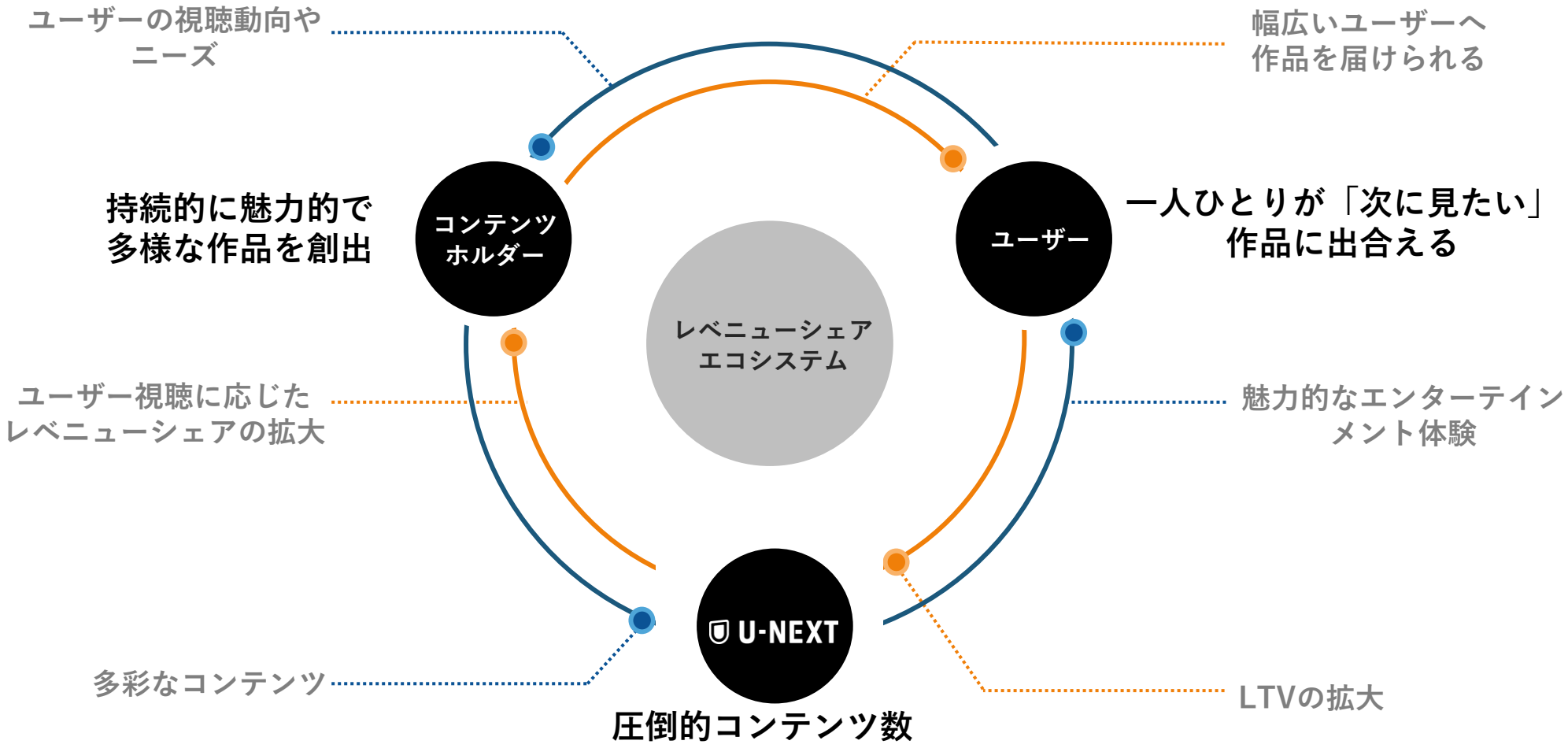
サービス開始当初から貫いてきた、作品の多様性、視聴の快適性、
技術の先進性への徹底したこだわりによって、
U-NEXTはこの先も、ひとりひとりに最高の時間を配信し続けます。



Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

差別化戦略：レベニューシェアモデル

レベニューシェアのエコシステムが持続的なコンテンツ拡大を可能にする

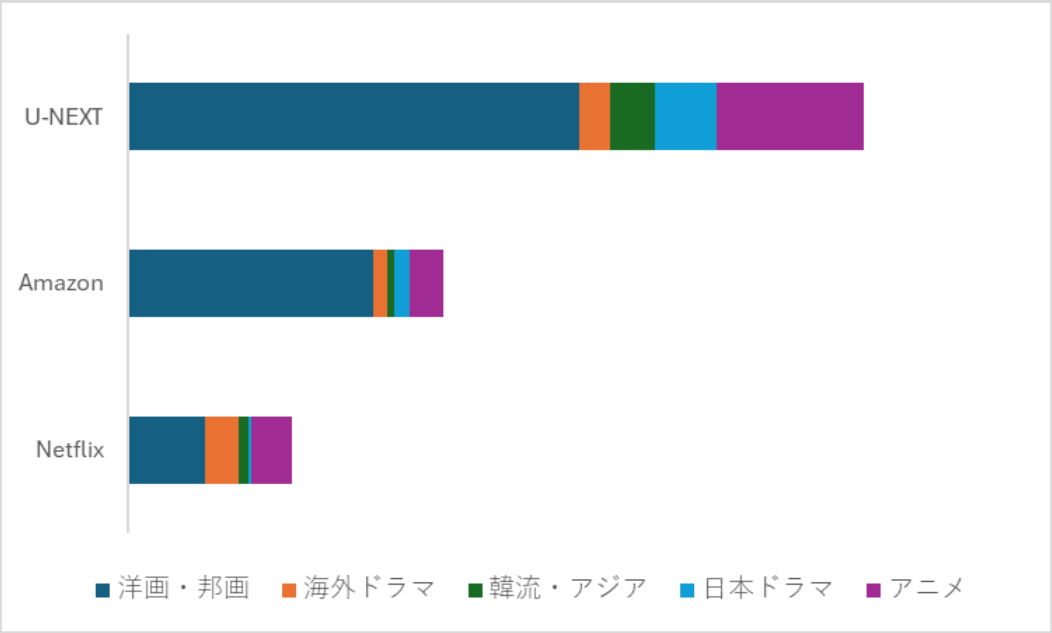


Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

差別化戦略：コンテンツラインアップ

圧倒的なラインアップ数で加入するサービスの１つに選ばれる

見放題作品数



GEM Partners調べ／2024年11月時点。国内の主要な定額制動画配信サービスにおける洋画/邦画/海外ドラマ/韓流・アジアドラマ/国内ドラマ/アニメ/バラエティを調査。別途、有料作品あり。

競合サービスと共存可能な市場

日本の消費者は平均で２つのサービスを利用※

※GEM Partners　動画配信／放送／ビデオソフト市場 ユーザー分析レポート（2024年11月調査版）

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

差別化戦略：独占配信作品の強化

U-NEXTでしか観られない独占配信作品を強化

※配信情報は2024年11月時点のものです。

©2024 WarnerMedia Direct Asia Pacific, LLC. MAX and related elements are property of Home Box Office, Inc. THE PENGUIN and all related characters and elements are copyrights and trademarks of DC. All Rights Reserved.

©2024 映画「朽ちないサクラ」製作委員会

© CJ ENM Studios Co., Ltd.

©藤子プロ・小学館・テレビ朝日・シンエイ・ADK 2024

©Premier League

© Sony Music Labels Inc. Photo 横山マサト／Masato Yokoyama

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

差別化戦略：見放題×ポイントのハイブリッド

月額 2,189 円（税込）

見放題 ＋ **毎月1,200ポイント**

- ビデオ見放題作品数No.1※（34万本以上）
- 雑誌200誌以上読み放題
- 最大４アカウントまで無料（ファミリーアカウント）

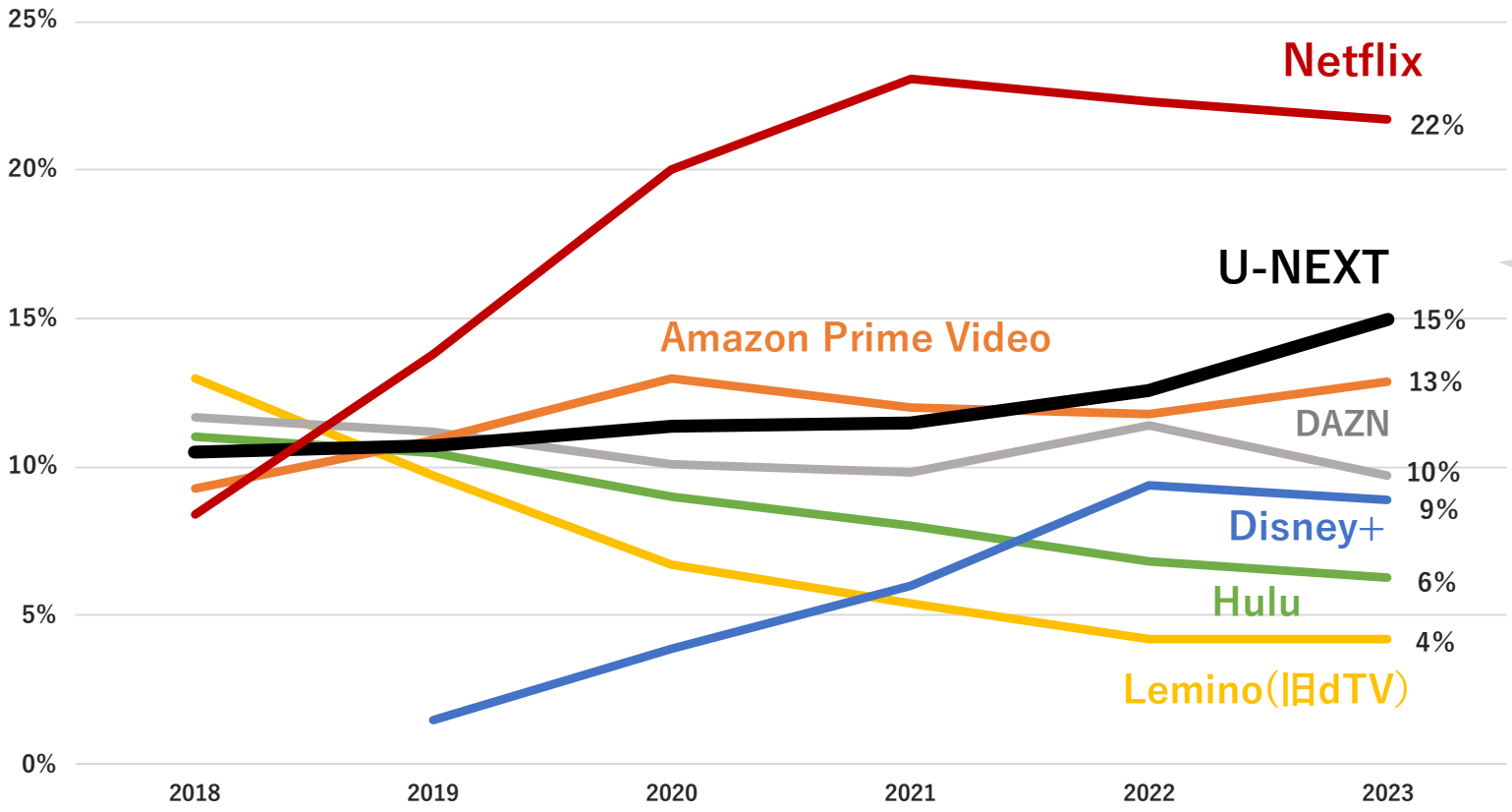
- 最新ビデオ（映画etc.）のレンタル
- 110万冊以上の電子書籍の購入
- ライブ配信のチケット購入
- 映画館チケット購入

※GEM Partners調べ（2024年11月時点）

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

市場の成長性：国内市場シェア

継続的にシェアを拡大しているのはU-NEXTのみ



出典：GEM Partners　動画配信（VOD）市場5年間予測レポートより作成
消費者が動画配信サービスに支払った金額の総額によるシェア

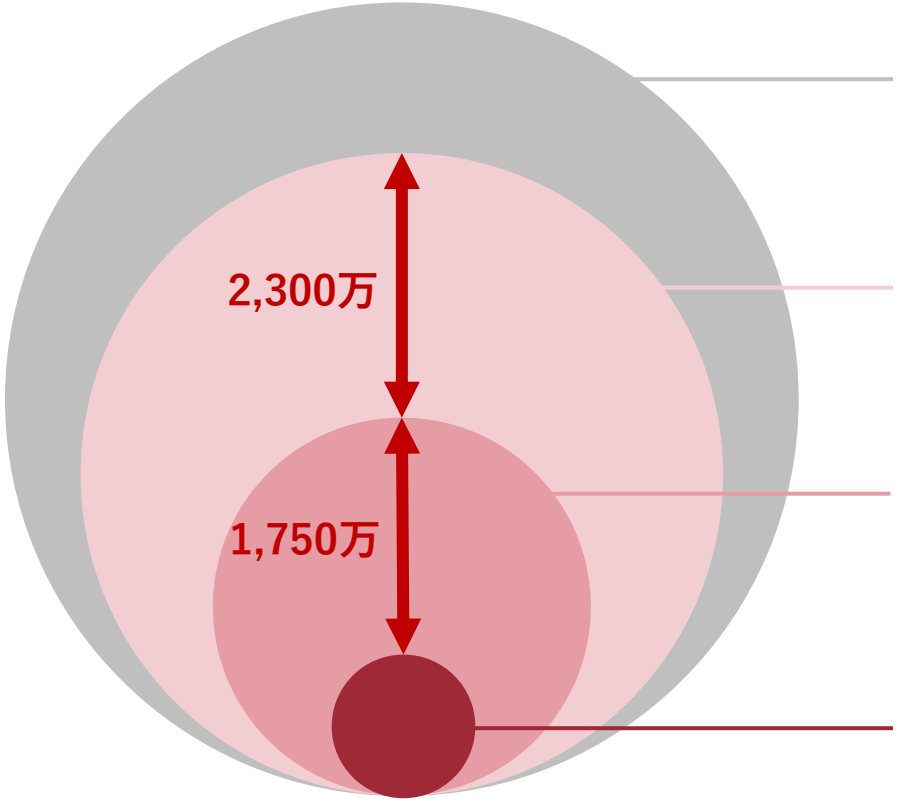
Netflixに次ぐ２位
日本企業としては１位

※Paraviとのサービス統合影響は
2023年7月以降の6ヵ月分のみ加算

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

市場の成長性：JAPAN TAM

日本の動画配信市場は大きな開拓余地が存在



約5,400万世帯
日本の全世帯数（Japan TAM）※1

約4,500万世帯
動画配信利用が少ない75歳以上の高齢者世帯を除く世帯数（SAM）※1

約2,200万世帯
定額制動画配信を利用している世帯※2
平均で２つの動画配信サービスに加入※3

約450万世帯
U-NEXTユーザー数（2024年8月末）

※1　厚生労働省「2022（令和4）年 国民生活基礎調査の概況」より自社集計
※2　インプレス「動画配信ビジネス調査報告書2023」より2023年の有料動画配信サービスの利用率38.6%を用いて算出
※3　GEM Partners「動画配信／放送／ビデオソフト市場 ユーザー分析レポート（2024年11月調査版）」

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

成長戦略：コンテンツラインアップの拡充

全ジャンルNo.1戦略でまずは600万ユーザーまでの拡大を目指す

韓国ドラマ

vs 外資OTT

国内ドラマ

vs 国内テレビ局系PF

強みジャンルへの転換を目指す

音楽

vs CS/BS有料放送

スポーツ

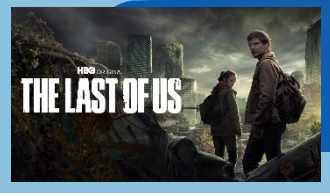
vs CS/BS有料放送、外資OTT

400-600万会員の成長をドライブ

映画

アニメ

海外ドラマ

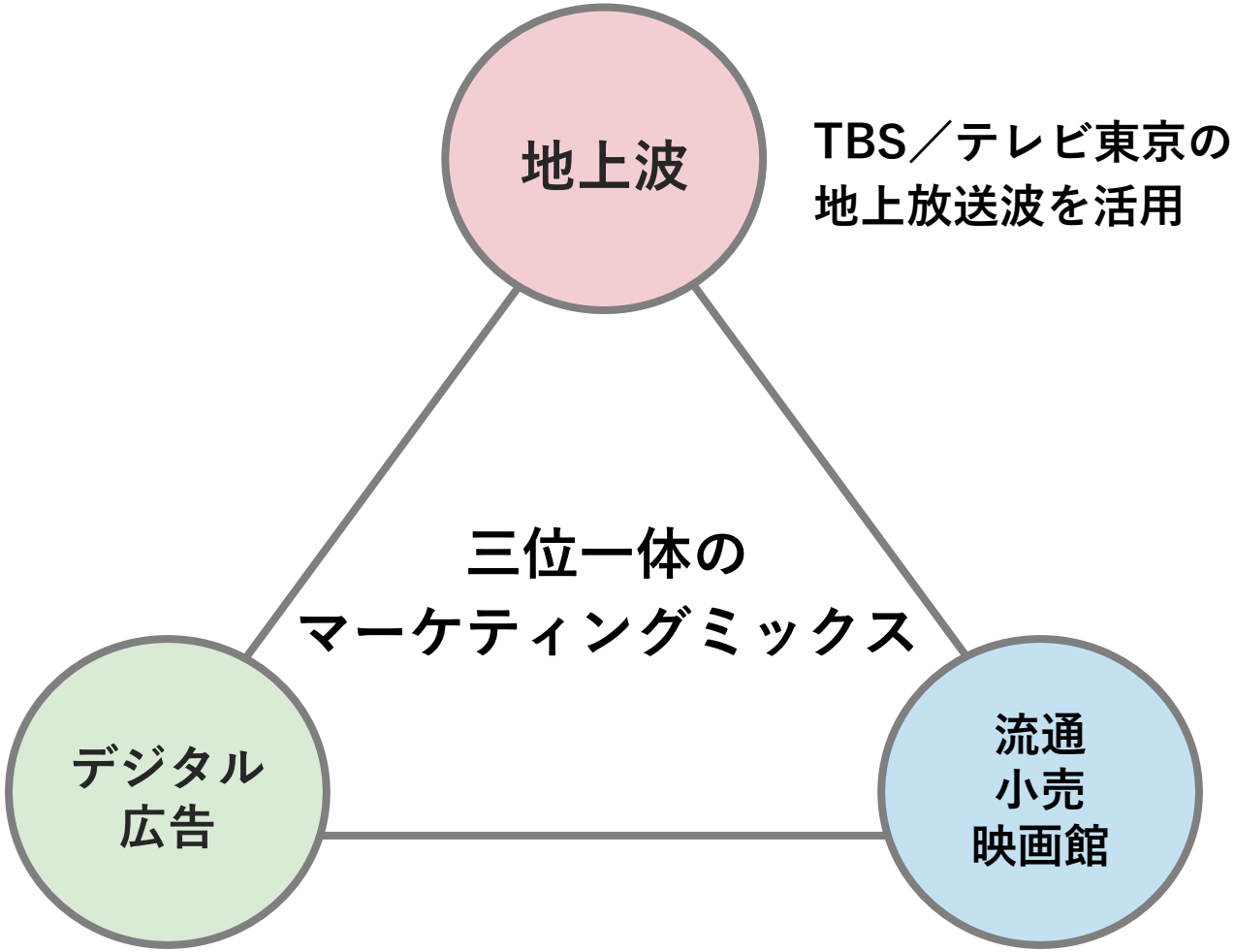


400万会員までを支えてきたNo.1ジャンル

© SLL Joongang Co.,Ltd all rights reserved.
『VIVANT』©TBS
『 HIKARU UTADA SCIENCE FICTION TOUR 2024』 © Sony Music Labels Inc.
Photo 横山マサト／Masato Yokoyama
『 プレミアリーグ』
©2024「かくしごと」製作委員会
© 黒柳徹子／2023映画「窓ぎわのトットちゃん」製作委員会
『THE LAST OF US』©2023 Home Box Office, Inc. All rights reserved. HBO® and all related programs are the property of Home Box Office, Inc.

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

成長戦略：多面的なユーザー獲得に繋がるマーケティング



TBS／テレビ東京の
地上放送波を活用

蓄積してきた
ナレッジを活用し
国内最大規模で展開

日本最大手の小売流通
チェーンや全国映画館
チェーン等と連携して展開

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

成長戦略：ポイントバンドル戦略

多様で魅力的なポイントサービスによりユーザー満足度とARPUを向上

- 最新ビデオレンタル
- 電子書籍
- 映画チケット
- ライブ配信チケット
- サッカーパック
  ※オプションプラン
- モバイルサービス
  開発中
- 音楽サブスク
  開発中
- マーチャンダイジング
  将来的なポテンシャル

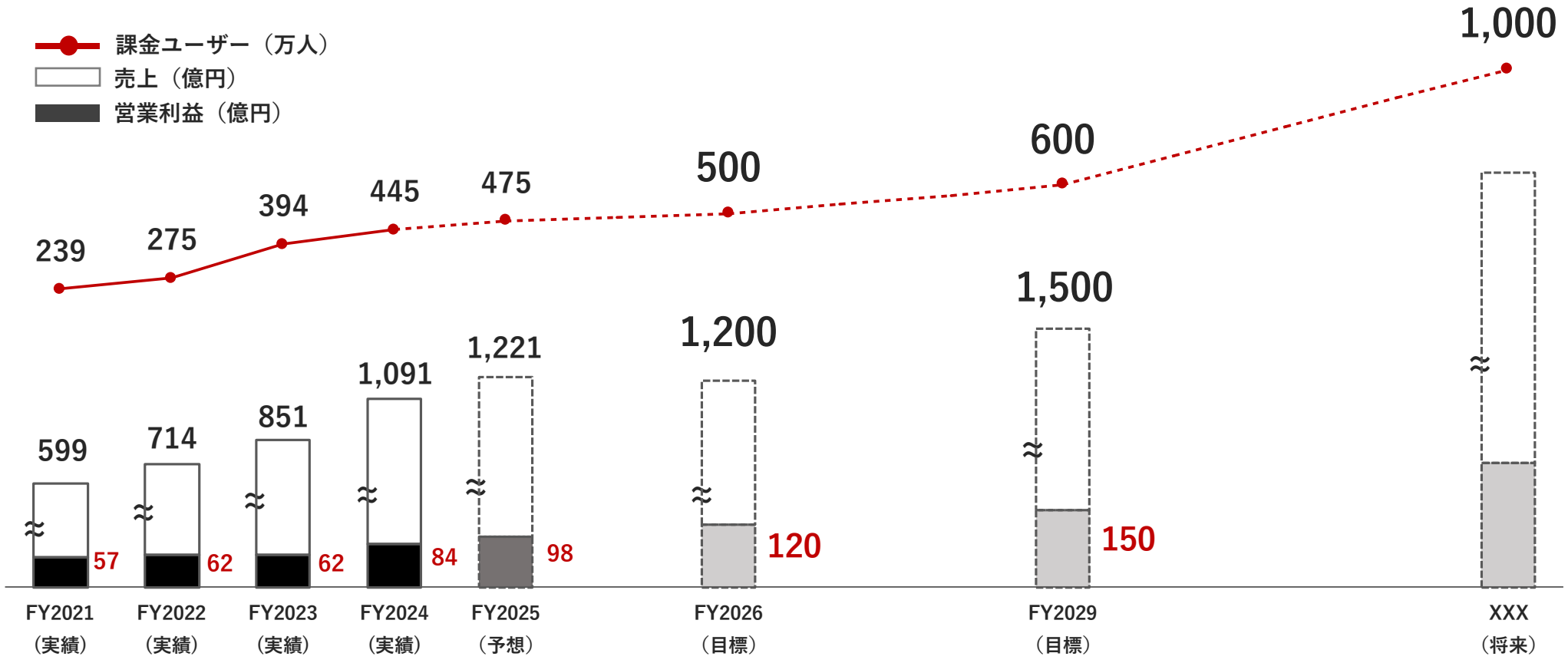
満足度向上
ARPUアップ

U-NEXTポイント

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

成長戦略：KPI&PL

ユーザー1,000万人、国内No.1のSVODサービスを目指す



※FY2026、FY2029は2023年6月のU-NEXTによる第三者割当増資公表時の目標値

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

3. 店舗サービス事業

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

インベストメントハイライト

1. DXソリューション需要の拡大
   - 人手不足を背景にDXソリューションの需要は一層高まる

2. 競争優位性
   - 音楽配信で培った安定顧客基盤と人財が競争優位性

3. 成長戦略
   - 新規オープン店へ注力して総契約件数と収益力を向上
   - 未来の店舗ニーズに合わせて柔軟にラインアップ拡充

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

Vision

お店の未来を創造する

店舗サービス事業のミッションは、ITを超える
価値「ヒューマンバリュー」を生み出すこと。

イノベーションが加速する時代のなか、
当社サービスの利用を通じて加入店舗が
“人にしかできないこと”へ注力してもらい、
来店客との結びつきをより豊かにする
店舗DXを推進しています。

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

店舗DX需要の拡大

深刻化する店舗の人手不足により、店舗DXの需要はますます拡大

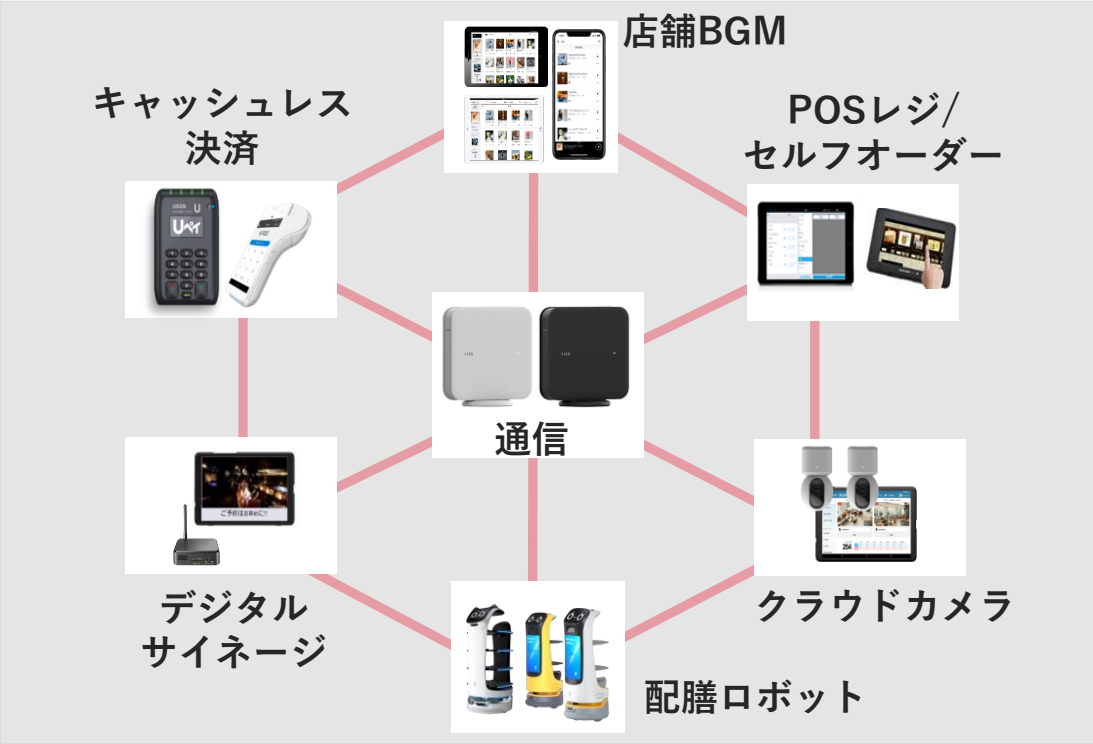
非正社員の人手不足を感じている企業の割合

飲食店 **70%**

小売
ホテル **60%**

出典：帝国データバンク人手不足に対する企業の動向調査（2024年10月）

業務効率化を支援するDXソリューション



©Pudu Technology Inc.

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

競争優位性：店舗向けサービスのラインアップ

ワンストップのソリューション＆サポートで店舗の生産性向上を実現

開業準備	インフラ整備	オペレーション効率化	店内演出	集客支援
● **開業支援サイト** ・canaeru ● **不動産** ・家賃保証 ・不動産仲介 ・サブリース ● **金融** ・店舗向け総合保険 ・リース ・割賦販売	● **通信回線** ・USEN光plus ● **Wi-Fi** ・USEN Wi-Fi ・USEN AIR UNLIMITED ● **電話** ・USEN PHONE ● **でんき** ・USENでんき ・U-POWER	● **レジ** ・USENレジ ● **キャッシュレス決済** ・USEN PAY ● **注文** ・モバイルハンディ ・モバイルオーダー ● **クラウドカメラ** ・USEN Camera ● **デジタルサイネージ** ・USENサイネージ ● **配膳ロボット**	● **音楽** ・USEN MUSIC ・OTORAKU ・オフィスBGM ・WEDDING MUSIC BOX ● **BGV** ・USEN MUSIC Entertainment	● **グルメサイト** ・ヒトサラ ・SAVOR JAPAN ● **アプリ生成サービス** ・アプリンク ● **フードデリバリーフランチャイズサービス** ・フーシェア

お客様サポート

●提案~設置~カスタマー対応~保守までワンストップ　●全国を網羅したエンジニアサポート体制　●24時間365日の電話応対

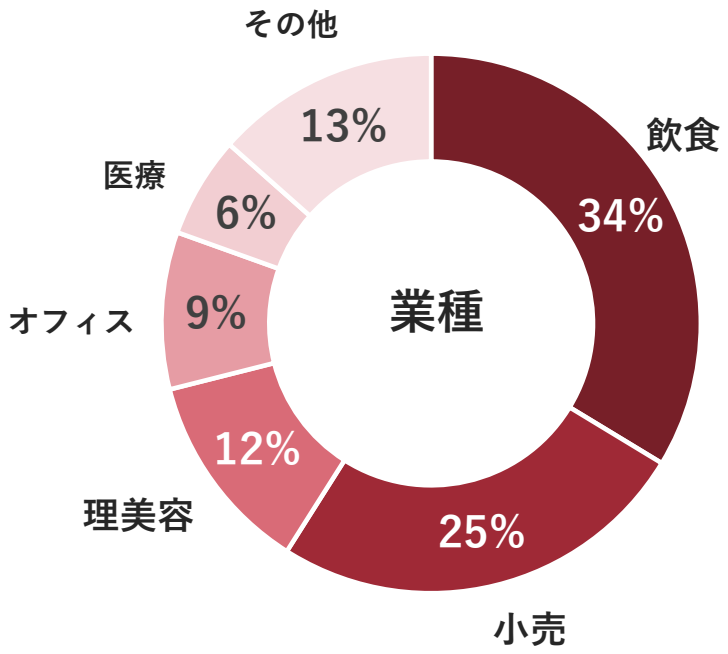
U-NEXT HOLDINGS

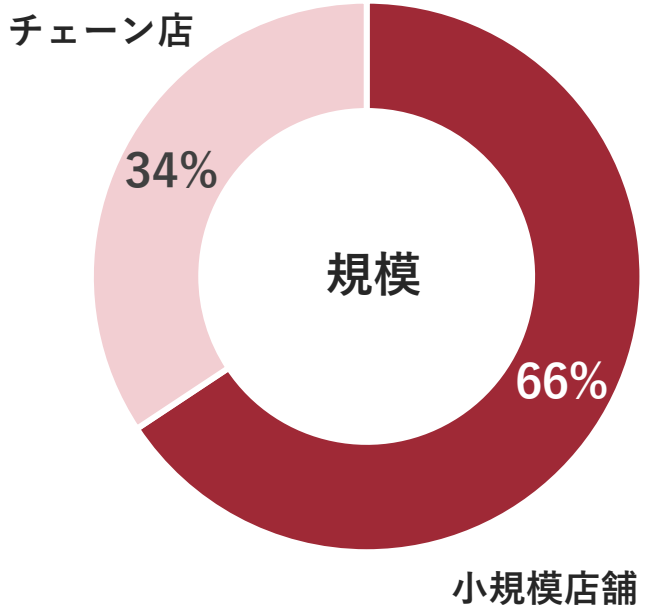
Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

競争優位性：顧客基盤

60年以上の音楽配信サービスで培った、全国の安定的な店舗顧客基盤

83万店舗

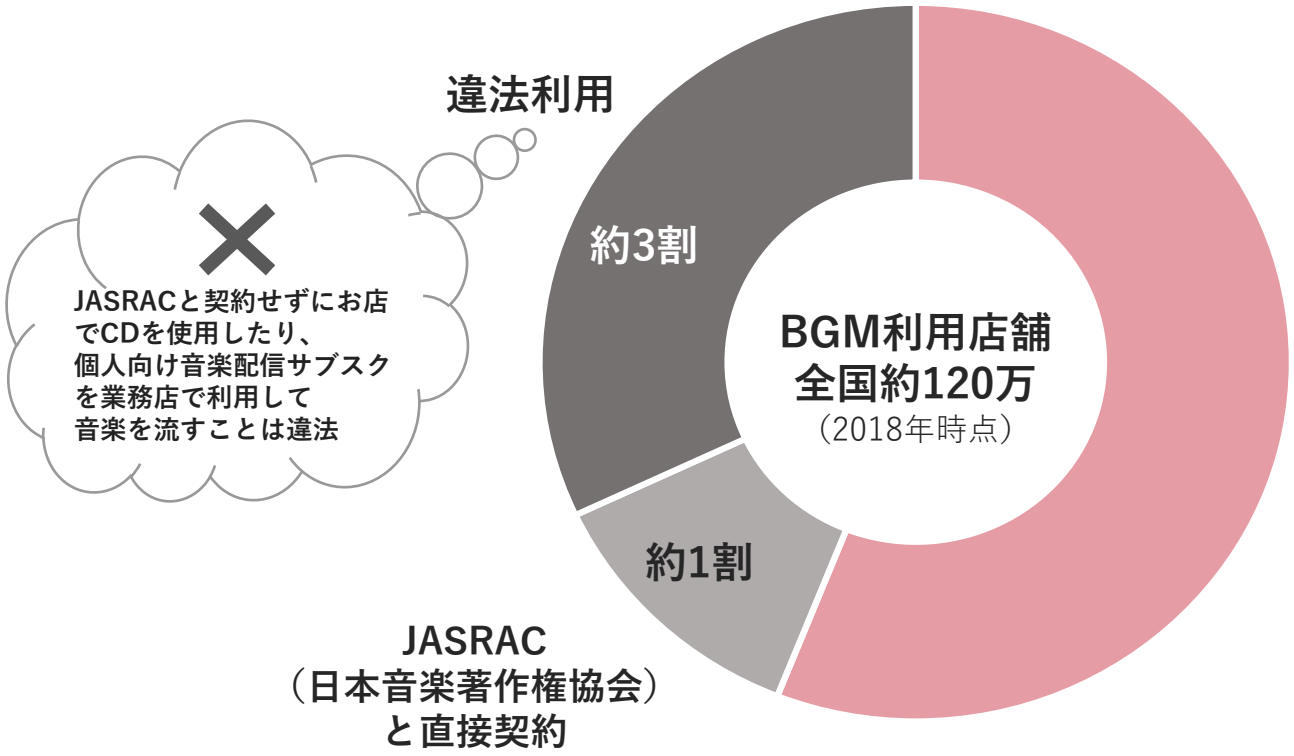




Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

競争優位性：店舗向けBGMマーケットシェア

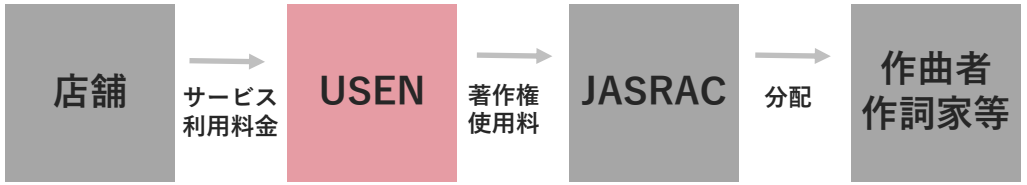
店舗向けBGM市場で圧倒的なシェアを構築



出典:JASRAC(日本音楽著作権協会)プレスリリースより当社作成

約6割
当社サービスを利用

- ✓ USENのBGMサービスを利用した場合、USENがJASRACへの手続きや支払いを実施
- ✓ 店舗オーナーは面倒な手続きの必要なく著作権処理された豊富な楽曲を安心して利用可能に



Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

競争優位性：人財

専門性の高い知見・スキルをもつ人財による手厚いサポート体制

セールス **1,200名**

店舗や施設それぞれの課題に応じた解決ソリューションを提案

フィールドエンジニア **900名**

機器の設置だけでなく、修理・保守まで一貫して自社エンジニアが対応

拠点 **150拠点**

全国を網羅的にカバー。スピーディな対応で顧客満足度を向上

類似企業比較（自社調べ）	当社	POSレジA社	キャッシュレスB社	集客支援C社
セールス	1,200名	約125名	約40名	約250名
エンジニア	900名	約100名	約40名	約350名

U-NEXT HOLDINGS

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

競争優位性：総合力による差別化

「すべてUSENにお任せ」が可能な総合力で選ばれ続ける

各サービス領域のプレイヤー

主として専門領域に特化

通信環境
- 通信キャリア　等

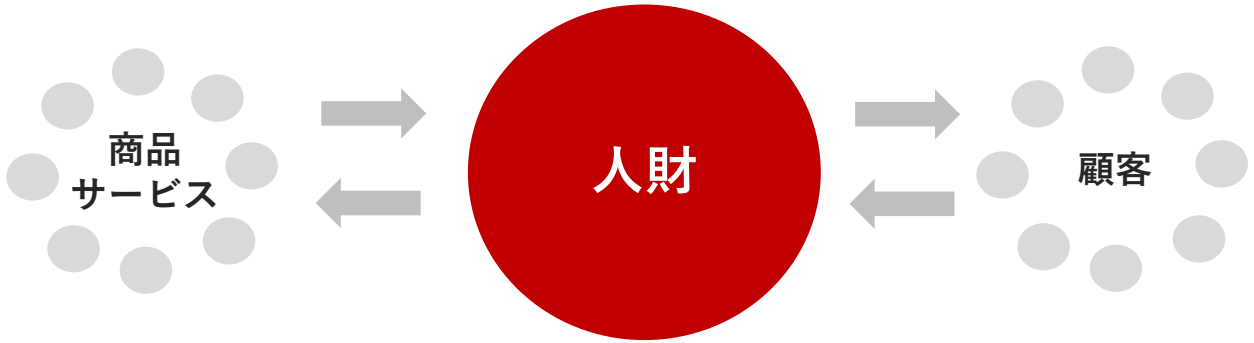
ポスレジ
- 東芝テック　等

キャッシュレス決済
- SMBC GMO PAYMENT　等

集客支援
- リクルート　等

当社

人財を起点にしたワンストップサービス



- パートナー開発または自社開発
- 顧客ニーズに合わせ最適化されたラインアップ

- 店舗の課題解決を総合的に支援
- 市場、顧客ニーズを収集

- 安心感、利便性
- エンゲージメント
- すべてUSENにお任せ

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

成長戦略：TAMと注力ターゲット

クロスセル推進と新規オープン店開拓で収益成長へ

※自社調べ

日本全体の店舗数　約430万（増加は見込めない）

音楽配信のみ
（DX商材は未導入）

DX商材導入済み

当社顧客店舗
83万店舗

拡大

拡大

既存未加入店舗
350万店舗

他社商材導入済みで営業効率が悪いため
直販チャネル以外で開拓

注力ターゲット

新規オープン店は
ゼロベース提案が可能で
複数商材の成約率高い

年間7万店舗　閉店と新規開店による入れ替わり

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

成長戦略：新規オープン店への注力

開業準備段階で商談を行うことが複数商材のセット成約に直結

1

全国18,000社のパートナーネットワーク

不動産業者や設計事務所、内装業者など開業オーナーと
早期にタッチポイントをもつ企業からのトスアップ

2

自社リソースによる情報収集

約2,000名の人財（セールス＆エンジニア）が常に担当
エリアの閉店、出店情報等を収集

3

当社既存顧客の入れ替わり

閉店と新規開店による入れ替わりを活用

全国の新規オープン店
9割以上を
早期に捕捉できる体制

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

成長戦略：商品ラインアップの拡充

未来の店舗ニーズに合わせラインアップを拡充

ニューリリース商品

2022年

フードデリバリーサービス
（フーシェア）

2023年

店舗向け大容量Wi-Fi
（USEN AIR UNLIMITED）

店舗向け音楽配信&映像配信
（USEN MUSIC Entertainment）

2024年

現金管理も可能な
簡易レジ一体型キャッシュレス決済サービス
（USEN PAY+）

ディスプレイ付き配膳・運搬ロボットの
次世代モデル
（KettyBot Pro）

将来

顧客の課題解決を支援する
サービスを拡充

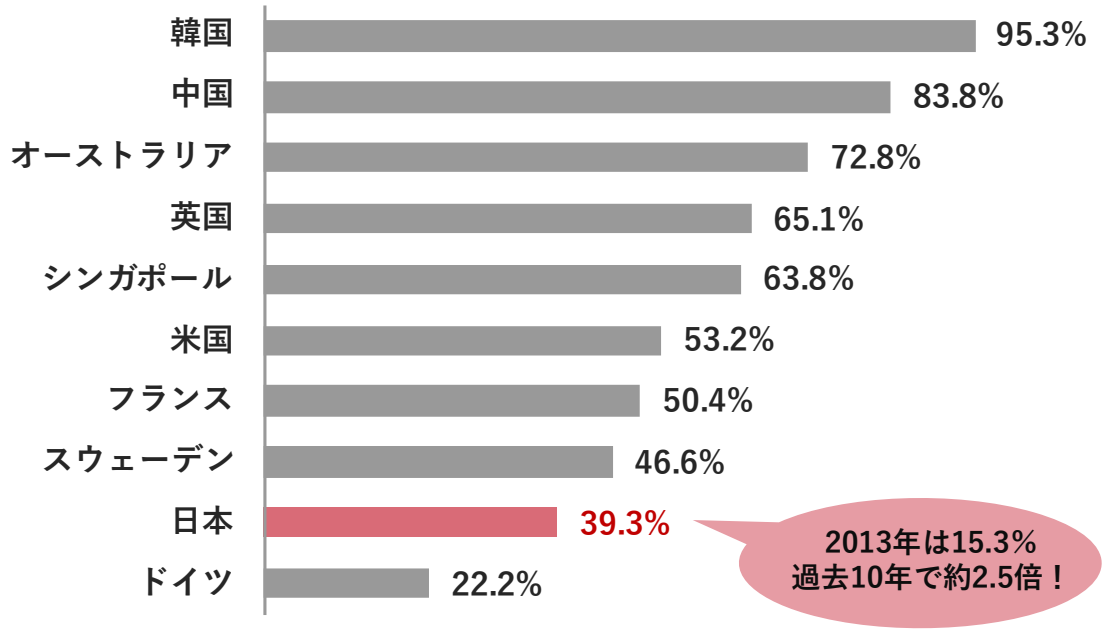
- HR
- 仕入れ
- インバウンド
- 不動産
- etc.

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

注力商材（キャッシュレス決済）

日本のキャッシュレス決済市場は今後ますますの拡大が予想される

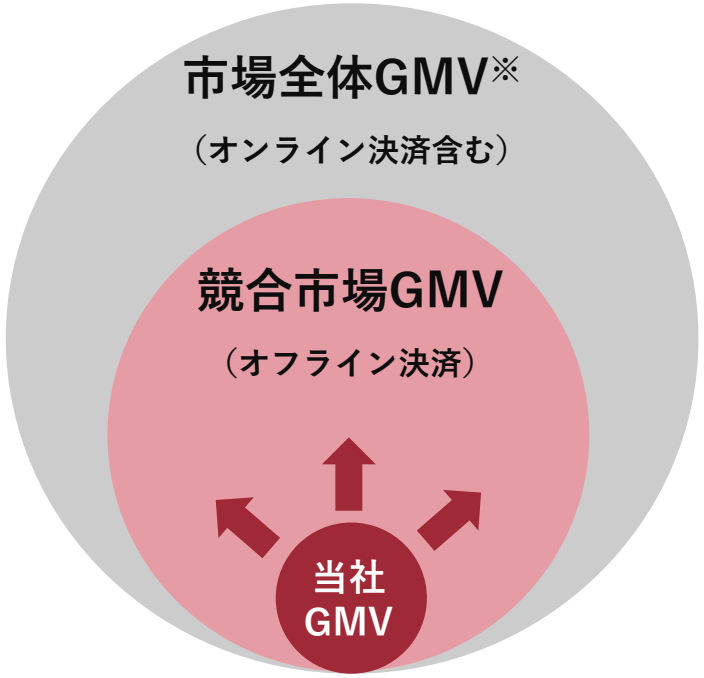
世界のキャッシュレス比率



出典：キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2023」
経済産業省集計・2023年のキャッシュレス決済比率

※日本のデータは2023年、
各国のデータは2021年

キャッシュレス決済の国内市場



※Gross Merchandise Value：流通取引総額

自社調べ

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

注力商材（キャッシュレス決済）

グループの総合力と商品の付加価値を高めて成長を加速

サービス概要（USEN PAY/ USEN PAY+）

USEN PAY

- クレジットカードやQRコード、電子マネーなど業界最大級71種のブランドに対応
- WeChat Pay／Alipay+等、インバウンド需要にも対応
- 安心の翌日入金サービス（オプション）

USEN PAY+

- 現金決済とキャッシュレス決済の両方のニーズに対応
- 決済端末「A920MAX」を業務用として国内初リリース

成長戦略

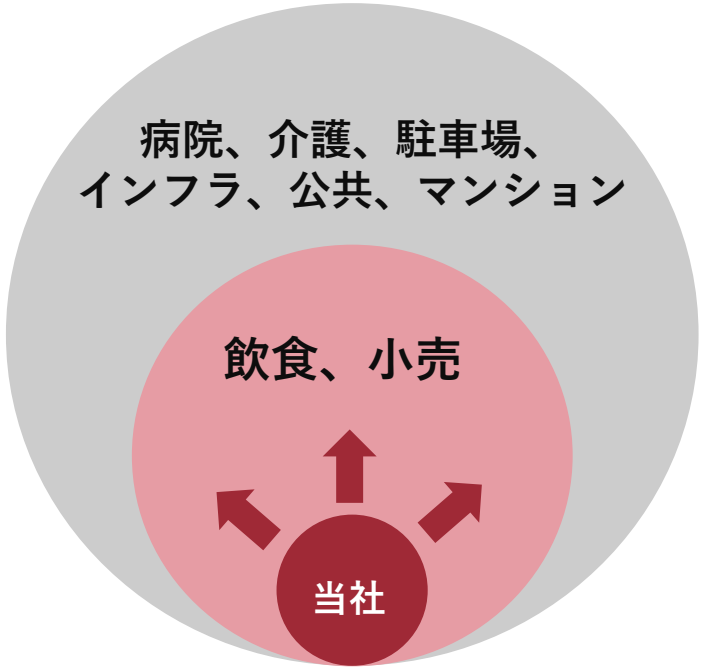
- 新規オープン店および80万店舗を超える既存顧客基盤へクロスセル推進
- 販売代理店やグループのインサイドセールスを活用した未加入店舗への営業促進
- 加盟店のオペレーションやプロモーション支援等、さらなる付加価値向上へ向けた商品開発

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

注力商材（クラウドカメラ）

成長市場であるクラウドカメラにおいて一定のポジショニングを目指す

クラウドカメラの国内市場



※自社調べ

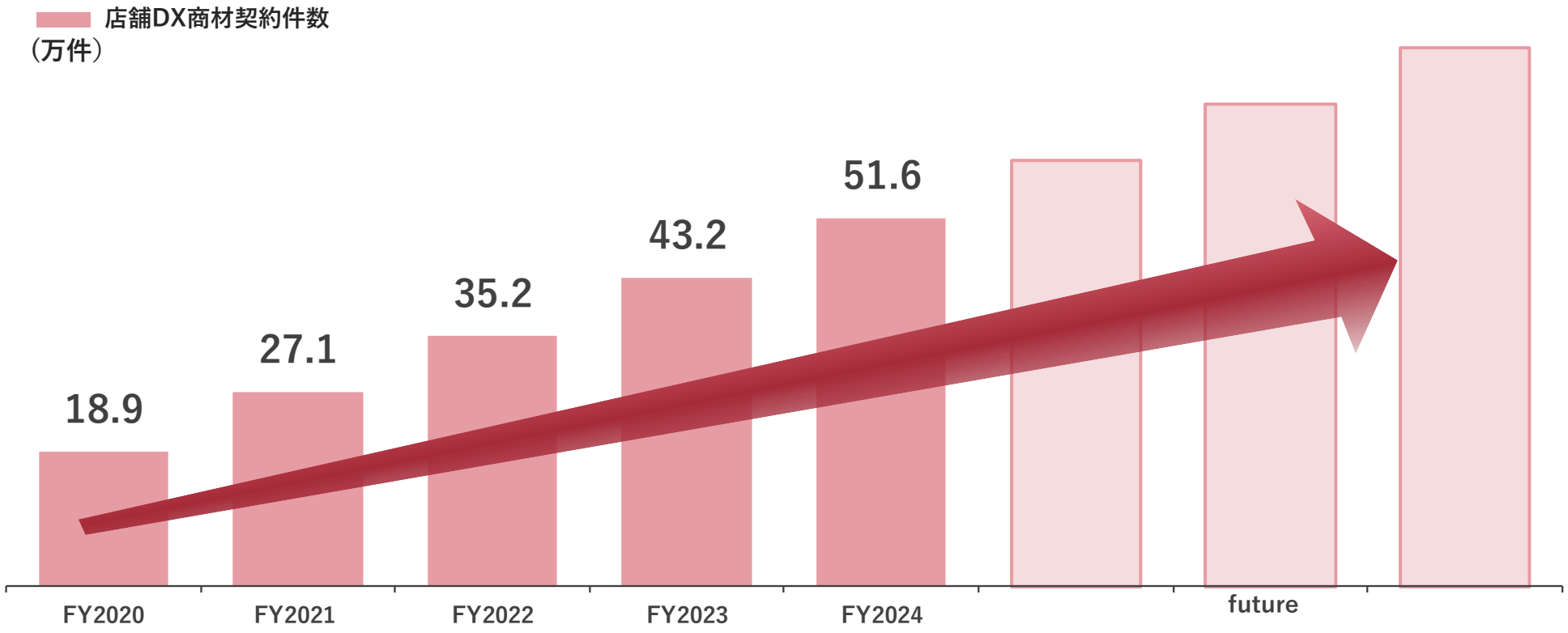
サービスラインアップおよび成長戦略

- 当社が顧客基盤を持つ飲食・小売への販売強化に加えて病院・工場・マンション・駐車場などの市場にも拡販
- グループシナジーによるクロスセル推進
- 公共施設・公立学校等に対する計画的な営業活動

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

成長戦略：KPI（店舗DX商材契約件数）

店舗DX契約件数は過去5年間で2.7倍に拡大。今後も継続成長を見込む。



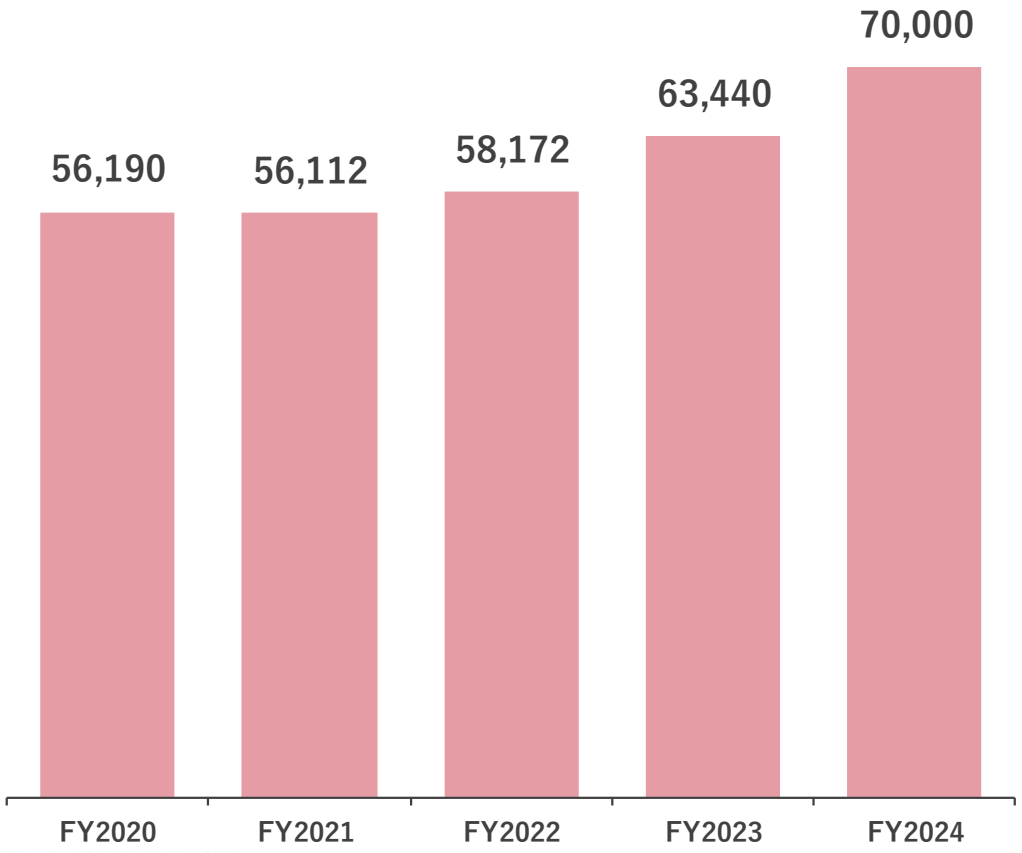
店舗向けDX商材：通信回線、POSレジサービス、Wi-Fiサービス、クラウドカメラサービス、アプリ生成サービス、グルメサイトサービス、配膳ロボット、デジタルサイネージ、キャッシュレスサービス、フードデリバリーフランチャイズサービスの合算

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

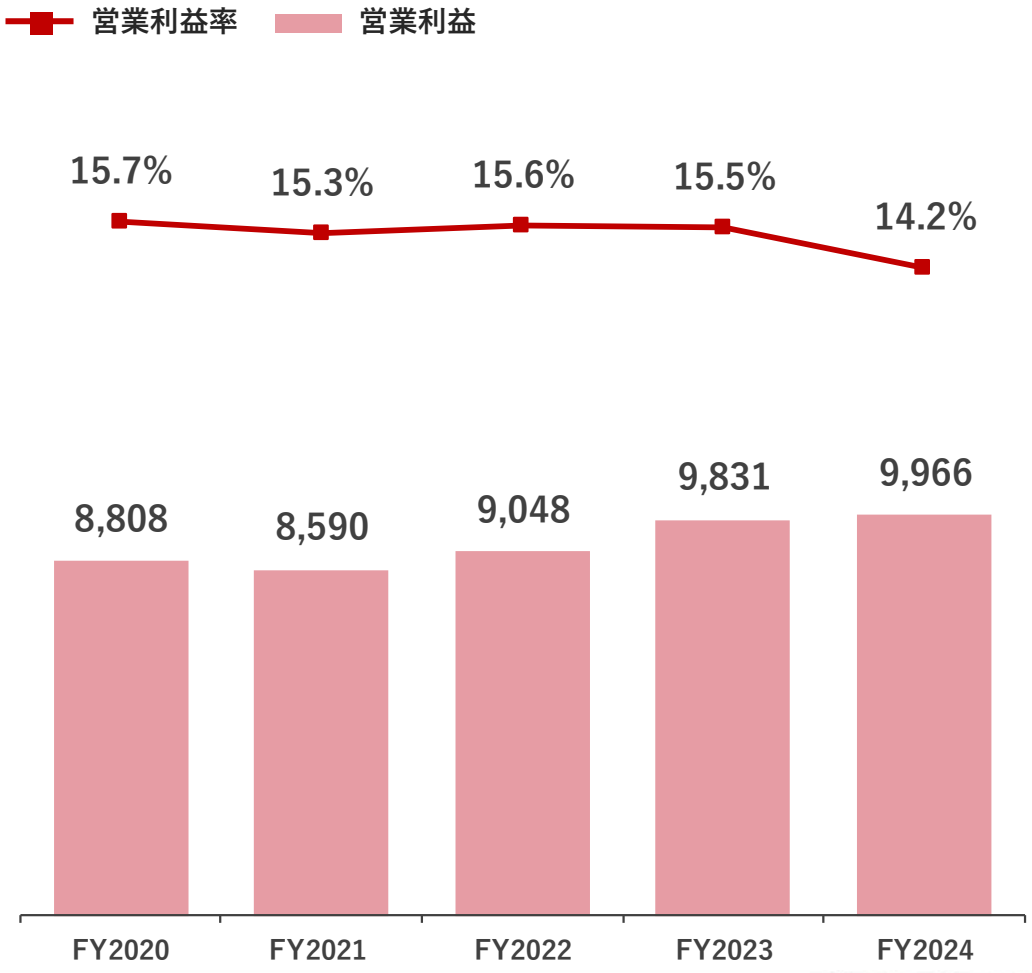
成長戦略：PL（店舗サービス事業全体）

（百万円）

売上



営業利益/営業利益率



Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

4. 業務用システム事業

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

業務用システム事業：ビジネスモデル

フロー
（粗利率約45%）

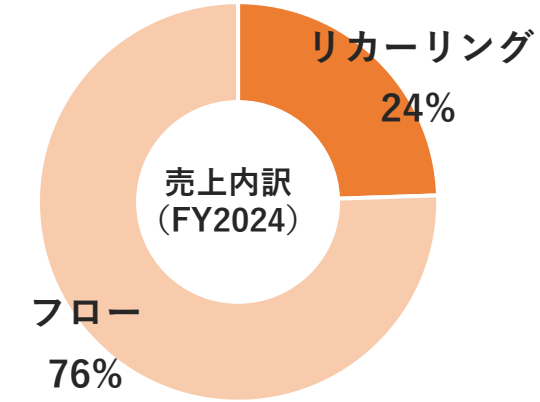
機器販売

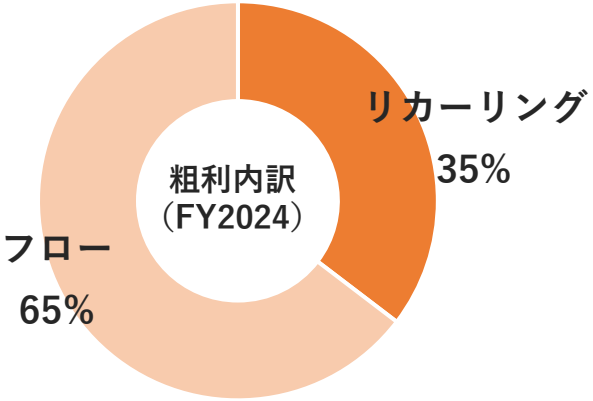
自動精算機や再来受付機などの
開発・製造・販売
（自社製造ラインを持たないファブレス）

自動精算機

ホテル向けKIOSK
- セルフチェックイン
- カードキー発行、精算
- インバウンド対応

病院向けKIOSK
- 再来受付
- 保険証確認
- 会計





リカーリング
（粗利率約75%）

保守メンテナンス

製品導入後の保守サービス
（自社エンジニアが対応）

ソフトウエア利用料

ホテル運営管理システムや
機器追加オプションとなる
アプリケーション利用料等

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

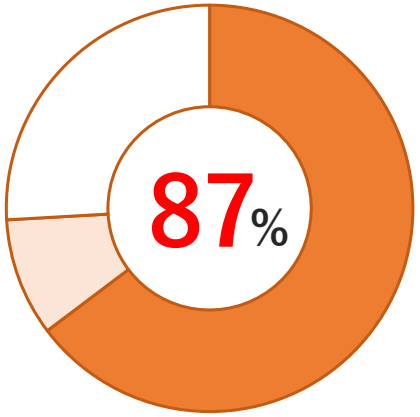
業務用システム事業：TAM&マーケットシェア

（自社調べ）

自動精算機の国内TAMと自社マーケットシェア

■ 自社　■ 他社　□ ホワイトスペース　※円の中央は自動精算機導入済の施設に対する自社のシェア

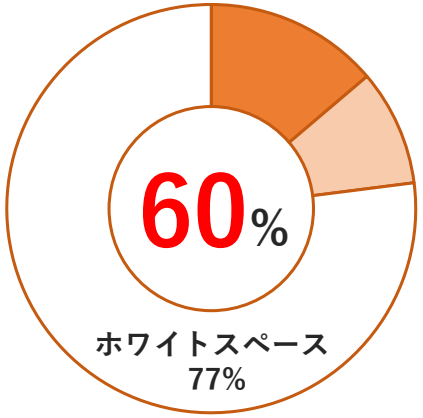
レジャーホテル
（ラブホテル）



対象施設数：5,300
自社顧客数：3,500

圧倒的シェアの一方で成熟市場

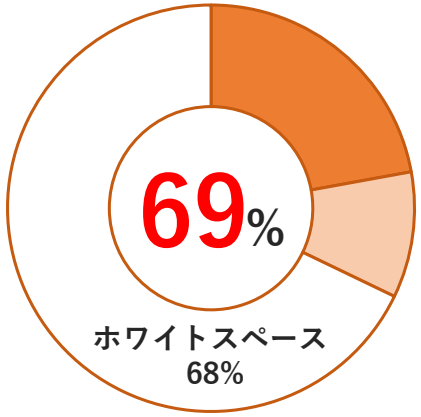
ビジネスホテル



対象施設数：8,700
自社顧客数：1,200

地方や中小チェーンに大きな開拓余地あり

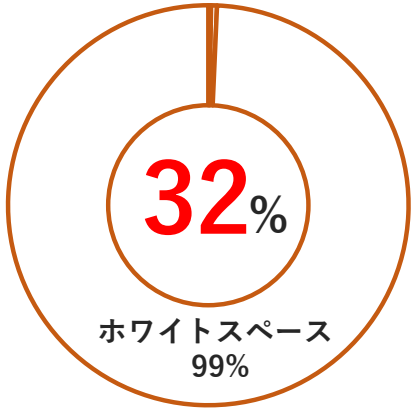
総合病院
（150床以上）



対象施設数：3,900
自社顧客数：　900

医療DX拡大に伴う成長を期待

クリニック・調剤薬局



対象施設数：232,200
自社顧客数：　500

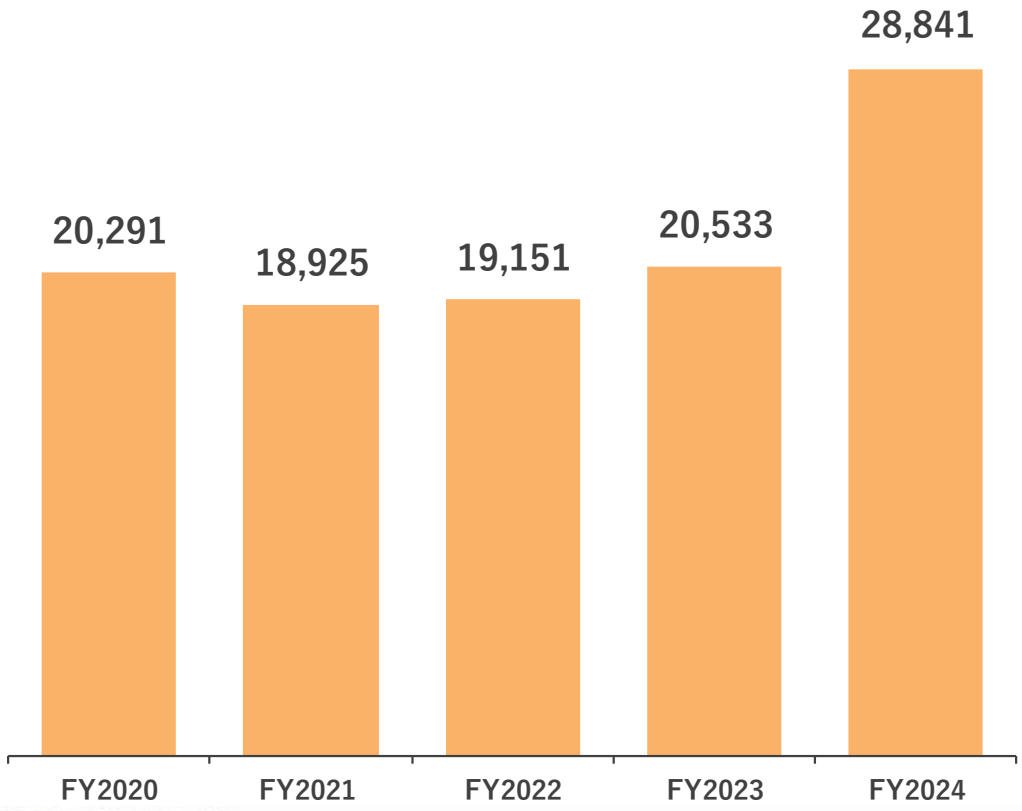
始まったばかりの市場でブルーオーシャン

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

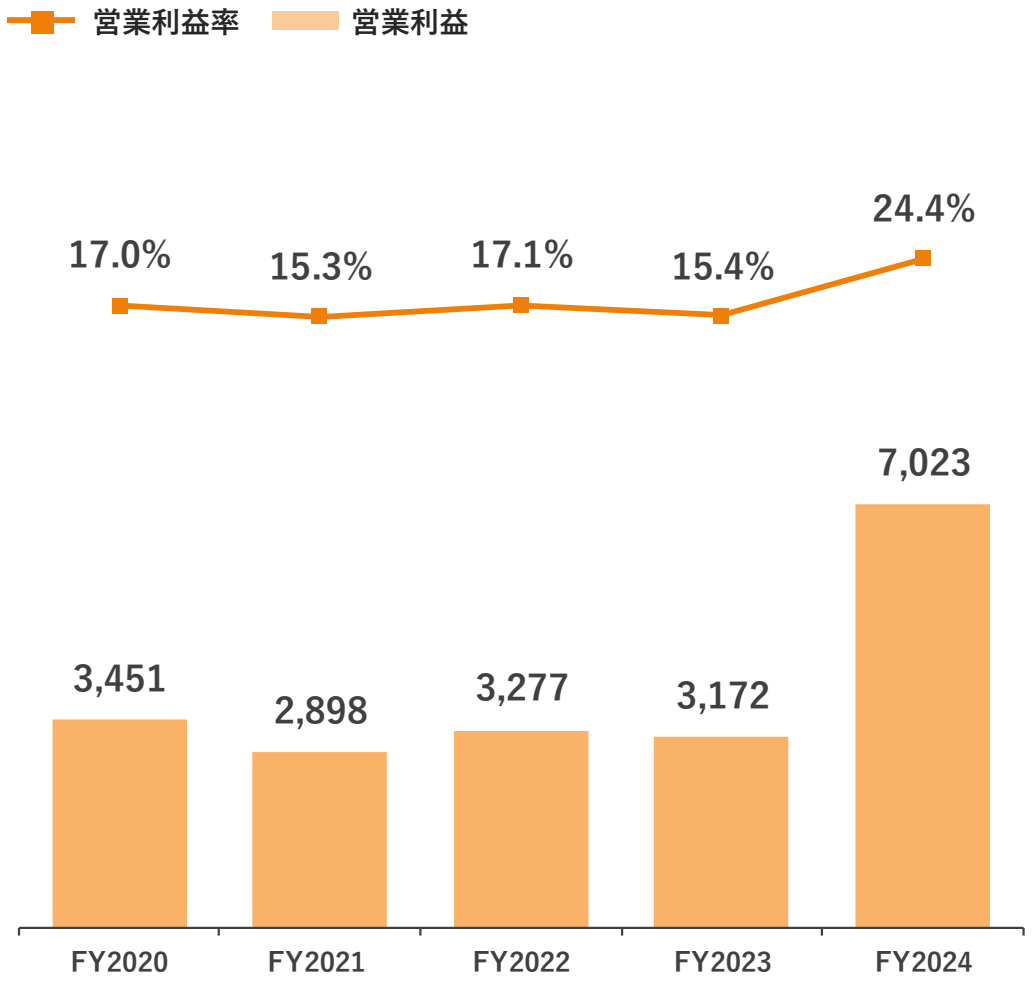
業務用システム事業：業績推移

（百万円）

売上



営業利益/営業利益率



Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

5. 通信事業

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

通信事業：４つのサービス領域

成長領域

法人向けICT

- 顧客：50名～300名規模の中小企業
- サービス：通信回線やセキュリティ、グループウェア等のSaaSを提案・販売。月額料金のリカーリング収益モデル。

回線取次

- 顧客：全国の店舗、中小オフィス
- サービス：NTT東西を中心とした光回線の販売代理。取次契約数に応じたワンショット販売手数料のフロー収益モデル。

成長領域

業務店向け自社光回線

- 顧客：全国の店舗、中小オフィス
- サービス：法人向け光回線「USEN光 plus」を販売。店舗DXのインフラサービスとしてクロスセルを推進。月額料金のリカーリング収益モデル。

個人向けサービス（MVNO、光回線）

- 顧客：一般消費者
- サービス：MVNO「Y.U-mobile」（当社とヤマダホールディングスの共同出資）と個人向け光回線。どちらも月額料金のリカーリング収益モデル。

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

通信事業：成長領域①法人向けICT

市場/TAM

- 全国約400万企業の内、中小企業（SME）を中心に一部の大企業を含む約200万企業
- 国内SaaS市場は2023年に1.24兆円に達し（前年比14%増）、今後も数兆円規模へ拡大する見込み※

機会/リスク

- 働き方改革やコロナ禍を通じた企業のDX化や業務効率化需要の拡大
- 多様化するセキュリティ対策需要
- 競合プレイヤーが多く参入する厳しい競争環境
- グローバルSaaSメーカーの代理店条件変更による利益率低下のリスク

弱み

- 再販中心でサービス単体では他社との差別化が難しい
- セールス人員が大部分を占めており サービス開発や構築、保守運用を行うエンジニア体制が不足

※出典：Japan SaaS Insights 2023　https://onecapital.jp/perspectives/japan-saas-insights-2023

競争優位性

ビジネスを支えるUSENのICTソリューション
USEN GATE O2

- 特定のキャリア/メーカーに依存しないマルチベンダー戦略によるワンストップのICT提案
- 直販営業が中小企業の「ひとり情シス※」に寄り添う体制で高い顧客満足度を実現

※企業の情報システム部門を一人またはごく少人数で担当している状態

成長戦略

- 通信ネットワークサービスをベースに、複雑化するセキュリティ対策支援、BCP対策としてクラウドやデータセンター保守運用受託等のクロスセルに注力
- 拡大するSaaS/IaaS需要に対するサービスラインアップ拡充や営業体制の強化

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

通信事業：成長領域②業務店向け自社光回線

市場/TAM

- 全国約430万件の業務店やオフィス
- 年間7万件の新規オープン店

※ 店舗サービス事業と同様

機会/リスク

- ブロードバンド通信回線加入件数は継続して増加傾向
- 競合プレイヤーが多く参入する厳しい競争環境
- 高機能Wi-fi等の無線型サービスに代替されるリスク

弱み

- サービス内容や機能面での差別化が難しい

競争優位性

USEN

- グループ内のインサイドセールスが、競合からのリプレイスを推進
- 店舗サービス事業におけるアップセルの主力商材として事業間のシナジーを発揮

成長戦略

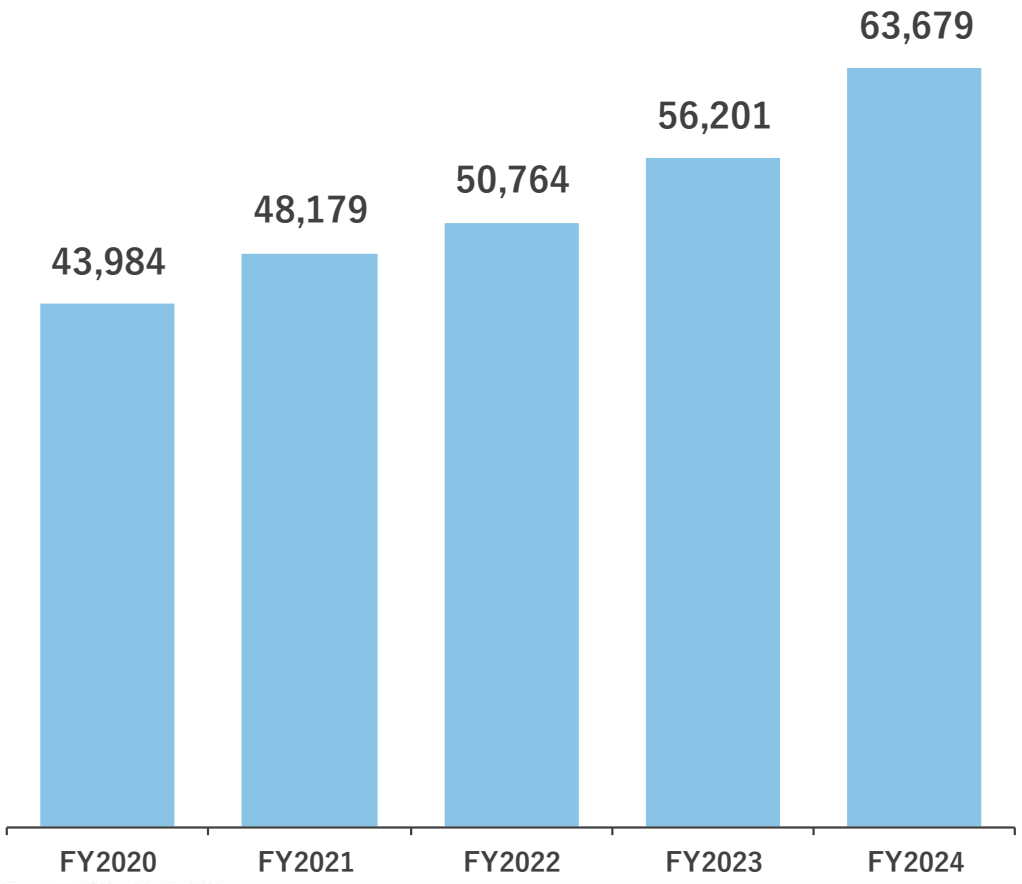
- フロー収入型の回線取次から自社回線へスイッチしリカーリング収益へ転換
- 店舗向け自社回線顧客の増加に伴い、IoT/DX商材のアップセル機会を創出
- 社内外のパートナーとのアライアンスを拡大しBtoCのセットプラン販売を推進

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

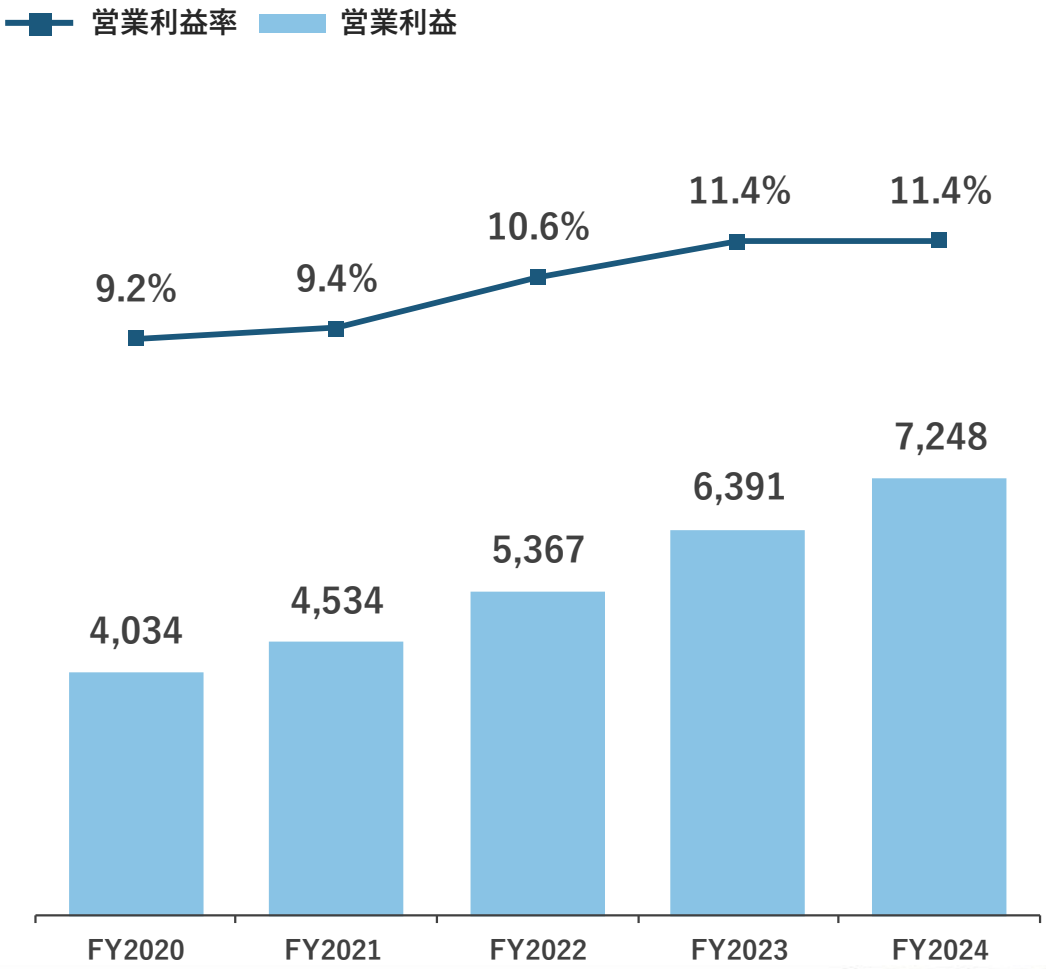
通信事業：業績推移

（百万円）

売上



営業利益/営業利益率



Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

6. エネルギー事業

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

エネルギー事業：ビジネスモデル

	USENでんき	U-POWER
サービス開始	● 2016年	● 2022年
顧客	BtoBのみ ● 高圧：中規模ビル、工場、ホテルチェーン等 ● 低圧：店舗（店舗サービス事業と同様）	BtoB + BtoC ● 高圧：中規模ビル、工場、ホテルチェーン、自治体等 ● 低圧：店舗（店舗サービス事業と同様）、一般家庭
料金メニュー	● 固定料金 ● 新規顧客のみ非化石証書付のグリーンな電気メニュー	● 主に市場価格連動の変動料金（一部固定料金あり） ● 非化石証書付の実質再生可能エネルギーの電力プラン
調達方法	● 主に東京電力グループからの相対調達 （一部JEPX※からの市場調達）	● 主にJEPXからの市場調達 （一部発電事業者からの相対調達）
収益モデル	● 従来は東電取次モデルで展開もU-POWER電力小売りモデルへ転換(販売価格を自社設定、仕入に対して収益性確保) ● 調達電源の最適化も相まって収益性は大幅に改善	● 市場価格に一定のマージンを乗せて提供 ● 市場価格が閾値を超えた場合は超過額同額を価格転嫁するため、仕入高騰による粗利の逆ざやリスクはなし
今後	● 2023年より新規受付を停止していたが 2024年4月1日より申込再開	● 成長に向けた注力領域

※JEPX：日本卸電力取引所

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

エネルギー事業：U-POWER（SWOT）

市場/TAM

- 高圧：中規模ビル、工場、ホテル、自治体等
- 低圧（法人）：業務店やオフィス（店舗サービス同様）
- 低圧（個人）：一般家庭

機会

- 店舗サービスやコンテンツ配信など他セグメント商材とのクロスセルによるシナジー効果
- SDGs対応や再生可能エネルギー利用の認知向上
- 発電・蓄電等の新領域への事業展開

リスク

- JEPX取引価格の急激な高騰による解約や売上未収リスク
- 新電力や既存地域電力会社との競争環境の激化

競争優位性

- 直販営業やインサイドセールス、代理店といった当社グループ販売チャネルに加えて顧客基盤も有効活用が可能
- 他社サービスよりも価格競争力のある電力プラン
- SDGs対応/環境保全意識の高まりに対応する非化石証書付の実質再生可能エネルギーの電力プラン

弱み

- サービス単体での差別化困難
- 自社発電モデルではないことによる収益性の限界
- 運転資本規模が大きいため財務状況に応じた事業拡大ペースのコントロールが必要

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

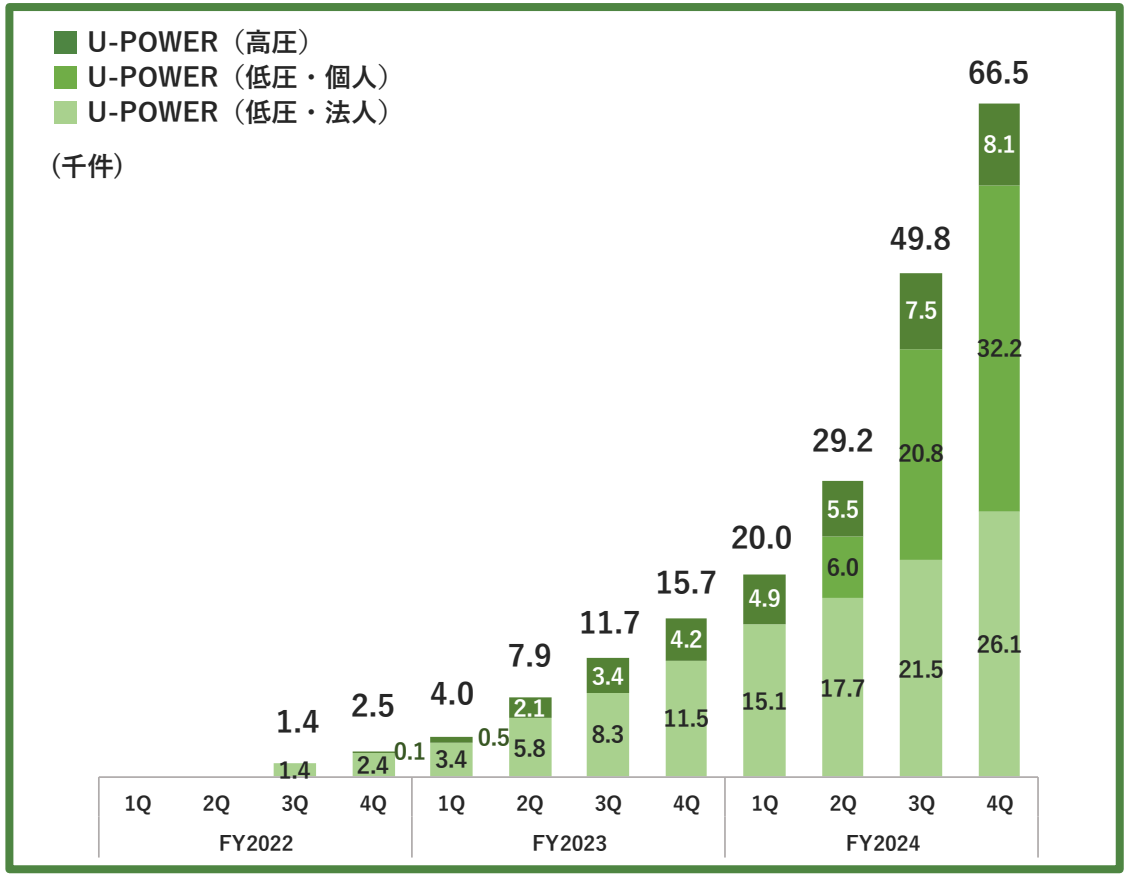
エネルギー事業：U-POWER（成長戦略・KPI）

成長戦略

- 引き続きグループの顧客基盤や販売チャネルを活用し契約件数の拡大を目指す
- 法人向けには電力供給に留まらず、脱炭素コンサルティングなどカーボンニュートラルへ向けた取り組みをワンストップで支援
- 2023年10月より家庭向け実質再生可能エネルギー電力プランの提供を開始、U-NEXTとのコラボキャンペーンなどグループシナジーの創出を推進
- Uパワー節電研究所を設立、節電プログラム等を通じて、節電支援の取り組みを強化

未来の世界を守ろう U-POWER

KPI（顧客件数）

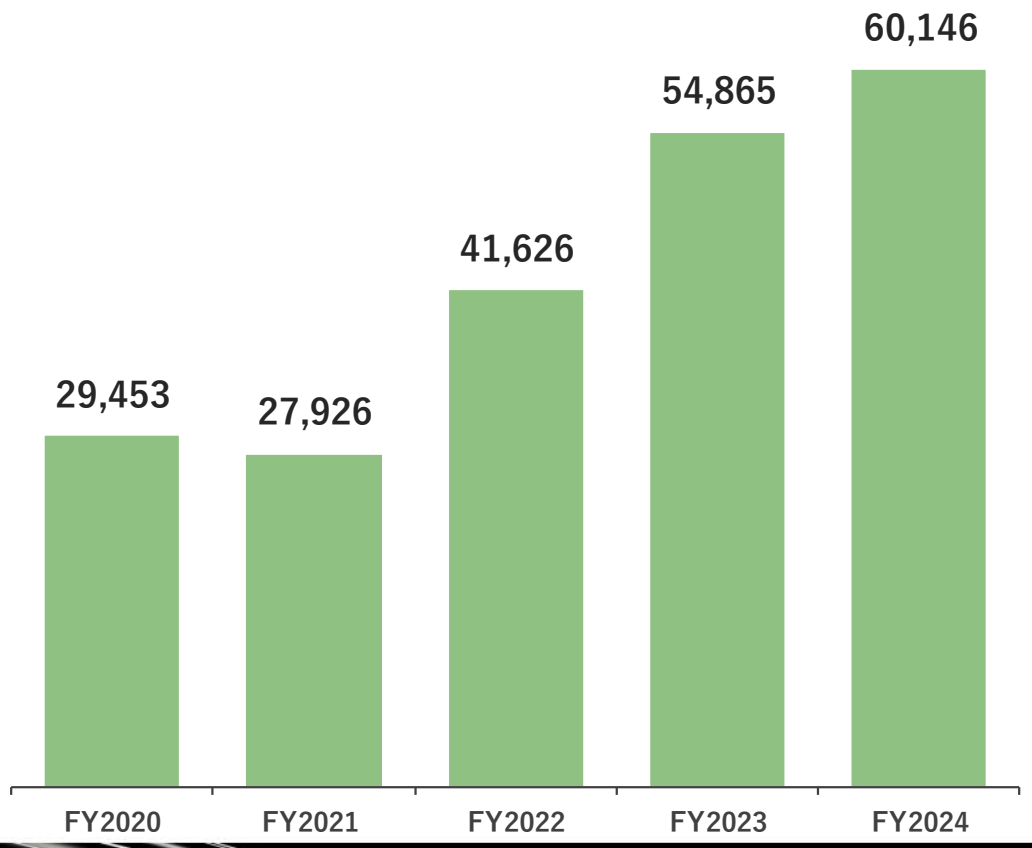


Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

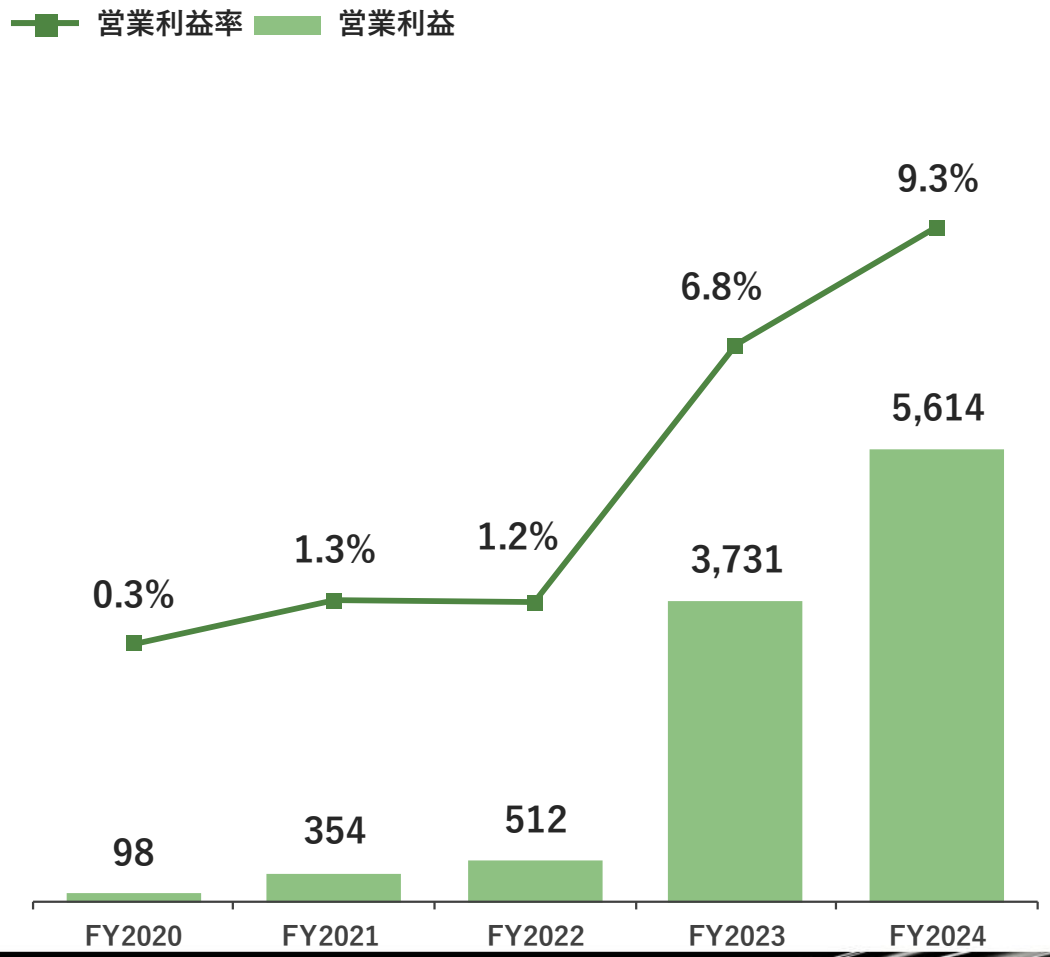
エネルギー事業：業績推移

（百万円）

売上



営業利益/営業利益率



Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

7. 財務戦略

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

経営財務指標（1）

- 第三者割当増資で財務安定性が大幅に改善し自己資本比率及びD/Eレシオは中計ターゲットを達成
- 一定の追加的レバレッジ活用と収益率向上のバランスを図りながら非連続な持続的成長を目指していく経営基盤が整う

項目	FY2021 実績	FY2025 中期経営計画	FY2024 実績	備考
ROE	27.2%	20%程度	20.4%	中計目標水準を維持
うち、売上高当期純利益率	3.9%	-	4.7%	収益性向上
うち、総資産回転率	1.5回	-	1.5回	同水準維持
うち、財務レバレッジ	4.7倍	-	2.9倍	低下傾向（財務安定性向上）
自己資本比率	23.6%	30%～40%	35.8%	目標範囲内
グロスレバレッジレシオ	2.6倍	1.5倍未満	1.6倍	ほぼ目標どおり
グロスD/Eレシオ	1.9倍	1.0倍未満	0.8倍	目標を上回る

※グロスレバレッジレシオ：有利子負債 ÷ EBITDA
※グロスD/Eレシオ：有利子負債 ÷ 株主資本

U-NEXT HOLDINGS

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

経営財務指標（2）

（億円）

		FY22/08 実績	FY23/08 実績	FY24/08 実績	FY25/08 予想	備考
ROE	①＝②/③	**23.6%**	**20.2%**	**20.4%**	**18.8%**	FY24/08は前期比で微増
当期純利益	- ②	87	110	154	167	
株主資本　（期中平均）	- ③	365	540	749	889	
ROIC	④＝(⑤×(1－⑥)/(③＋⑦)	**11.3%**	**11.9%**	**13.5%**	**12.7%**	FY24/08は前期比で大幅に増加
営業利益	- ⑤	173	216	291	310	
実効税率	- ⑥	36%	36%	36%	36%	
株主資本　（期中平均）		365	540	749	889	
有利子負債（期中平均）	- ⑦	617	617	634	667	M&Aや不動産取得資金等の外部調達により増加基調
株主資本コスト	⑧＝⑨＋(⑩×⑪)	**11.5%**	**9.3%**	**5.8%**	**5.8%**	FY24/08は前期比で大幅減少（FY25/08は横置き）
10年国債レート	- ⑨	0.2%	0.7%	0.9%	0.9%	各期末日レート
マーケットリスクプレミアム	- ⑩	7.4%	7.0%	5.5%	5.5%	各期１年間の平均値
株主β	- ⑪	1.52	1.23	0.89	0.89	52週/104週/36ヶ月/60ヶ月で信頼区間95%にて算出
WACC	⑫＝⑧×⑬＋⑭×⑮	**5.2%**	**5.2%**	**3.7%**	**3.7%**	株主資本比率が増加基調（財務基盤良化）
株主資本コスト		11.5%	9.3%	5.8%	5.8%	
株主資本比率	- ⑬	40%	52%	57%	58%	
負債コスト	- ⑭	1.1%	0.8%	1.0%	0.9%	
負債比率	- ⑮	60%	48%	43%	42%	
エクイティスプレッド	①－⑧	**12.1%**	**10.9%**	**14.7%**	**13.0%**	
EVAスプレッド	④－⑫	**6.0%**	**6.8%**	**9.7%**	**9.0%**	

U-NEXT HOLDINGS

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

株主還元方針

企業価値向上による還元を目的に事業C/Fは成長投資へ優先配分

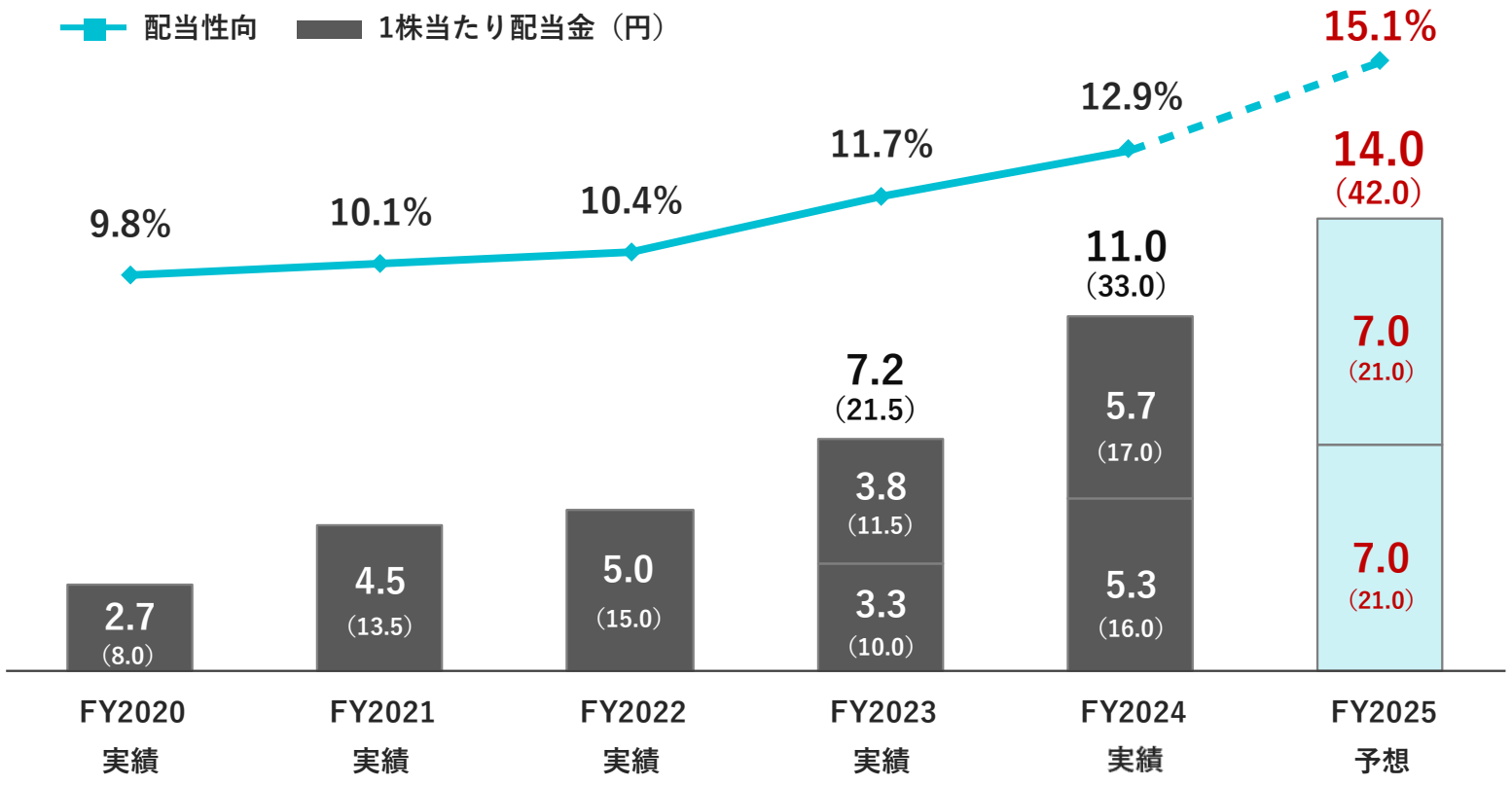
キャピタルゲイン

成長投資に伴う収益力拡大で
長期的な企業価値向上を目指す

＋

インカムゲイン

配当性向10%~30%のレンジで
継続的な増配を実現



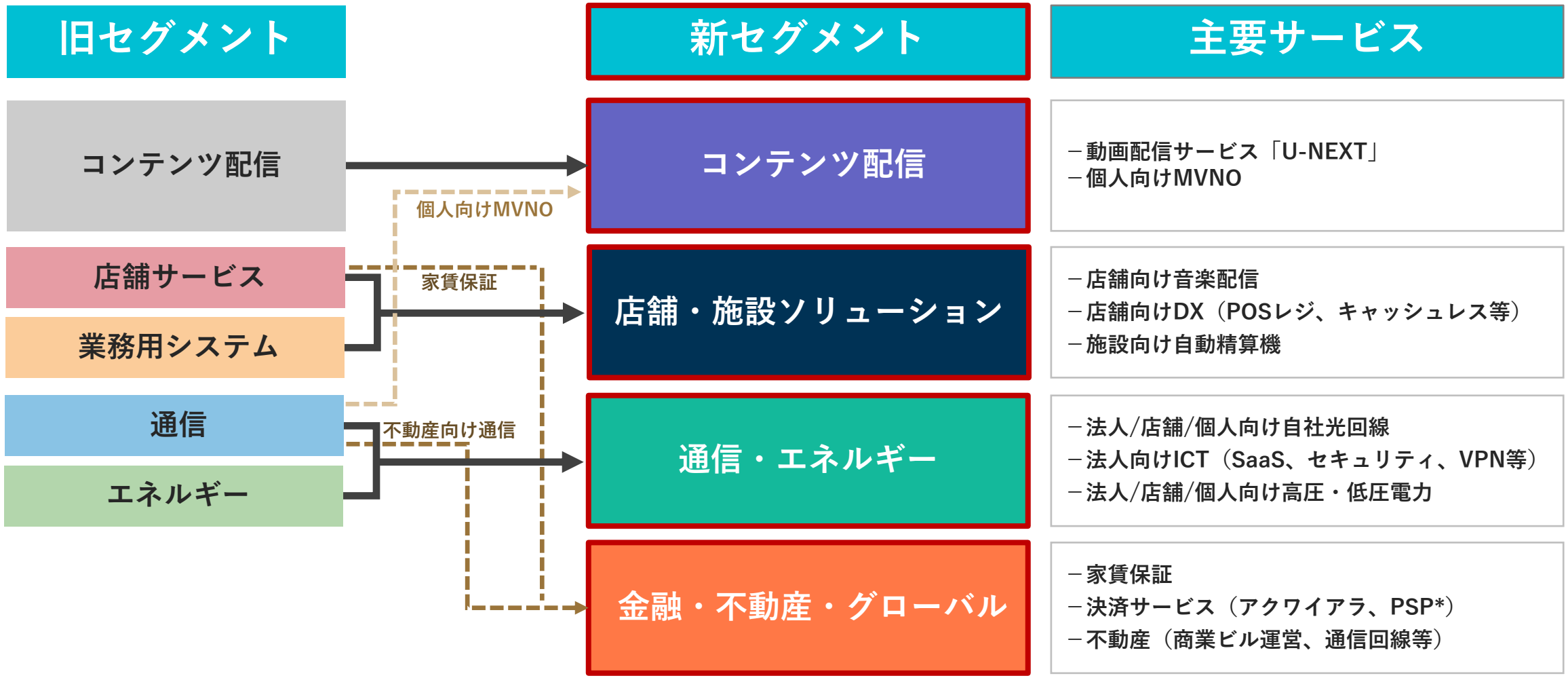
※１株当たり配当金は2024年12月1日を予定している普通株式１株⇒３株の株式分割考慮後（カッコ内は分割考慮前）
※FY2023以降は棒グラフの下が中間配当、上が期末配当

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

8. APPENDIX

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

開示セグメント変更の概要



PSP・・・Payment Service Provider（ペイメントサービスプロバイダー）、クレジットカード会社等と加盟者（店舗やEC事業者等）との決済代行サービス

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

新セグメントプロフォーマ業績

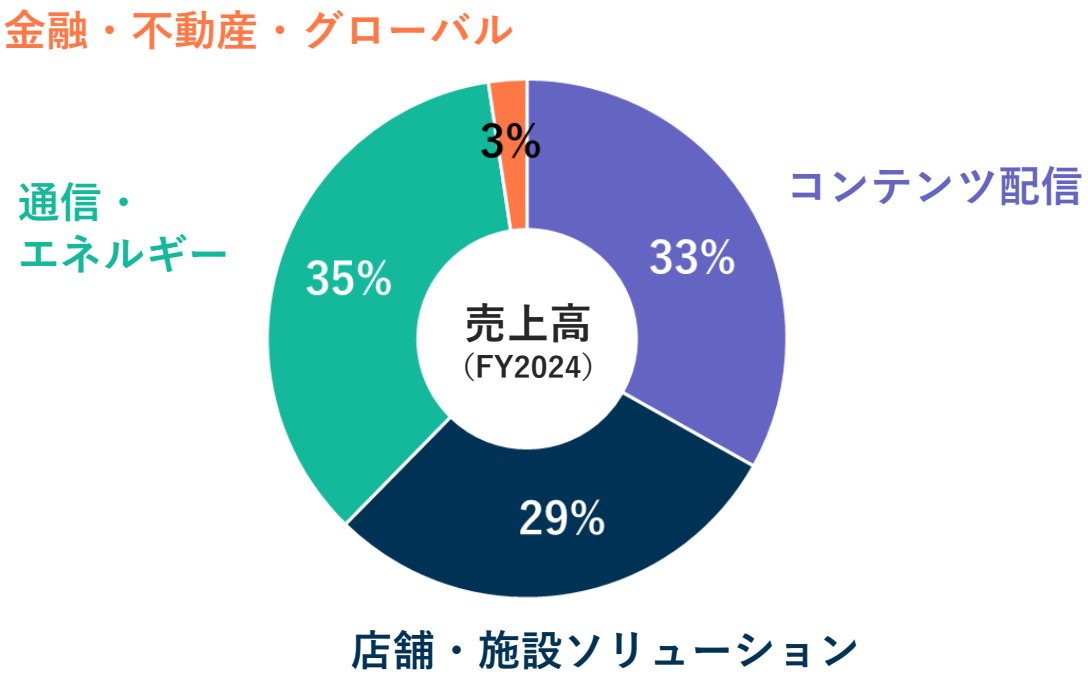
（百万円）		旧セグメント（※1）			新セグメントプロフォーマ（※2）			差異		
		FY2022	FY2023	FY2024	FY2022	FY2023	FY2024	FY2022	FY2023	FY2024
コンテンツ配信	売上高	68,479	83,010	109,124	69,518	84,115	110,134	+1,039	+1,104	+1,010
	営業利益	5,793	6,098	8,486	5,725	6,139	8,595	▲68	+40	+108
店舗・施設ソリューション	売上高	77,324	83,974	98,841	76,401	82,451	96,989	▲923	▲1,522	▲1,852
	営業利益	12,326	13,004	16,989	12,055	12,647	16,809	▲270	▲356	▲180
通信・エネルギー	売上高	95,343	113,207	123,825	91,190	107,624	117,194	▲4,153	▲5,583	▲6,630
	営業利益	6,380	10,276	12,862	5,447	9,076	11,574	▲932	▲1,199	▲1,287
金融・不動産・グローバル	売上高	－	－	－	4,512	6,650	7,938	+4,512	+6,650	+7,938
	営業利益	－	－	－	1,150	1,483	1,363	+1,150	+1,483	+1,363
調整額	売上高	-3,220	-3,847	-5,037	-3,696	-4,496	-5,503	▲475	▲648	▲465
	営業利益	-7,178	-7,813	-9,227	-7,057	-7,781	-9,232	+121	+32	▲4

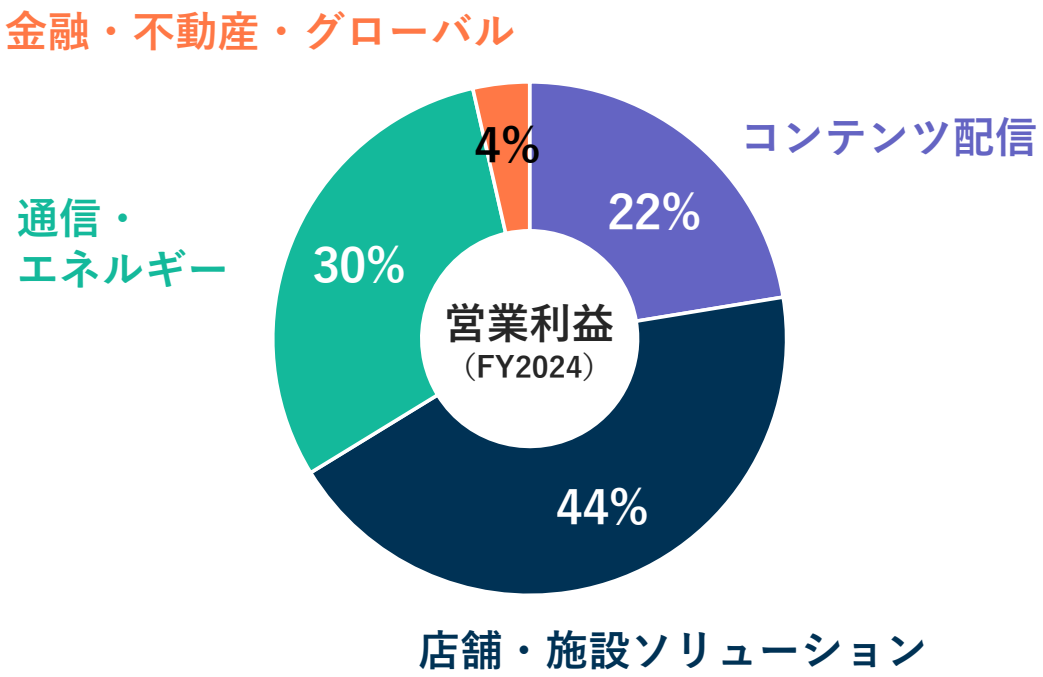
（※1）『店舗・施設ソリューション』は現在の「店舗サービス」と「業務用システム」、『通信・エネルギー』は現在の「通信」と「エネルギー」のそれぞれ単純合算値
（※2）新セグメントプロフォーマは監査法人によるレビュー完了前の暫定値

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

新セグメントにおける構成割合（売上高／営業利益）

育成領域である「金融・不動産・グローバル」を除く３事業がバランスよく構成





※FY2024の新セグメントプロフォーマ（連結調整は未考慮）

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

2025年8月期第１四半期以降の開示内容（予定）

セグメント	現状	FY2025以降（変更箇所赤字）　※今後変更の可能性あり
コンテンツ配信	✓売上高、営業利益 ✓課金ユーザー ✓広告販促費 ✓ARR	✓変更なし（売上高、営業利益は新セグメントベースのプロフォーマで遡及修正）
店舗・施設ソリューション	店舗サービス ✓売上高、営業利益 ✓総契約件数 ✓POSレジ（売上高、粗利、課金件数、ARR） 業務用システム ✓売上高、営業利益 ✓売上高、粗利（フロー／リカーリング別）	セグメント全体 ✓売上高、営業利益（過去分をプロフォーマで遡及修正） 店舗ソリューション ✓総契約件数 ✓主力３商材(POSレジ＋カメラ＋キャッシュレス)の契約件数、ARR 施設ソリューション ✓ホテル向け売上高、粗利（フロー／リカーリング別） ✓医療機関向け売上、粗利（フロー／リカーリング別）
通信・エネルギー	通信 ✓売上高、営業利益 ✓サービス区分別損益 エネルギー ✓売上高、営業利益、契約件数	セグメント全体 ✓売上高、営業利益（過去分をプロフォーマで遡及修正） 通信 ✓法人向けICT（売上高、営業利益、ARR） ✓店舗・個人向け自社光回線（売上高、営業利益、契約件数） エネルギー ✓売上高、営業利益、契約件数
金融・不動産・グローバル		✓売上高、営業利益 ✓主要商材契約件数（不動産向けWi-Fi、家賃保証、少額短期保険） ✓中小企業・店舗向け金融取引残高（リース、割賦、レンディング） ✓キャッシュレス決済GMV　※M&Aクロージングによる連結会計取込後

（※）新セグメントベースでの開示はFY2022/08以降の四半期推移を予定

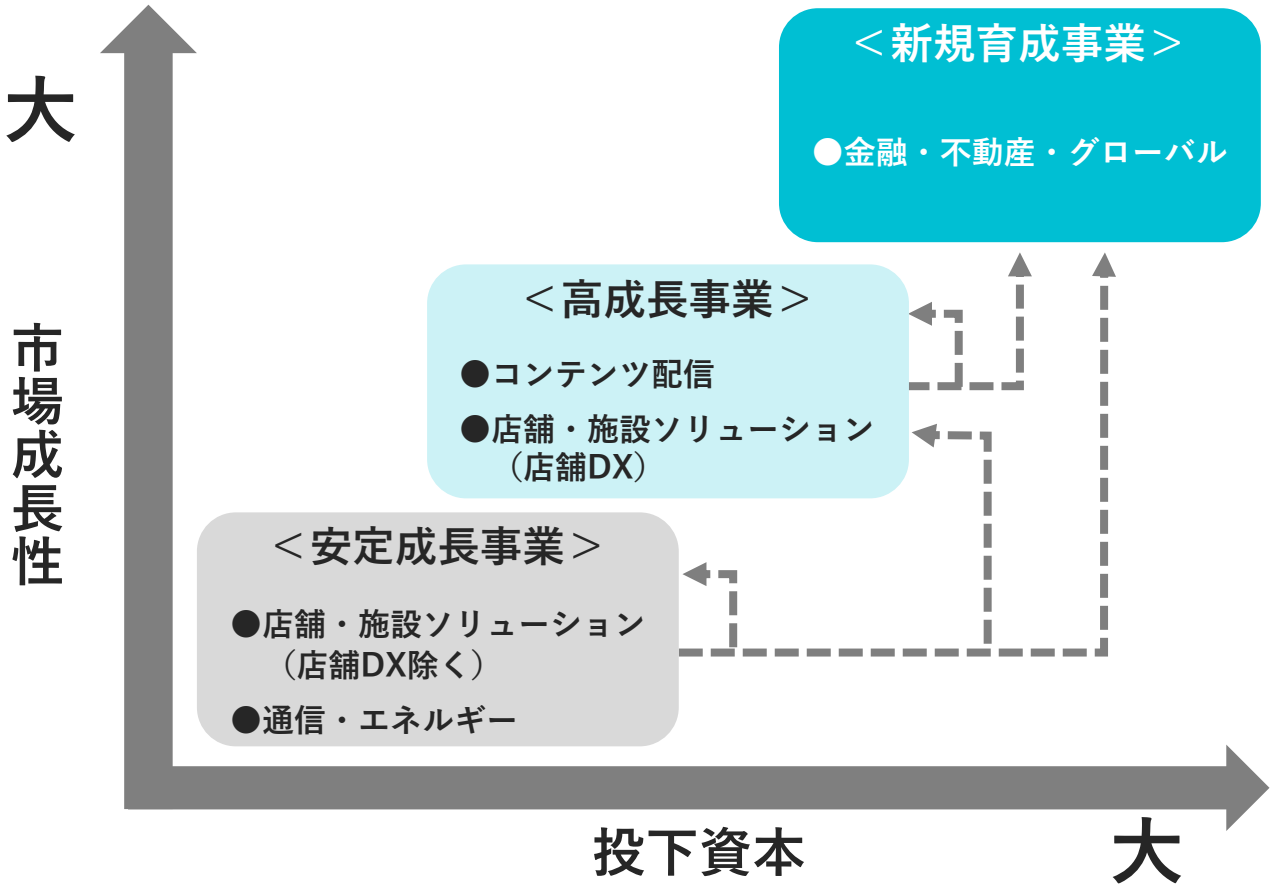
Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

ポートフォリオマネジメント

安定的な事業創出資金を「高成長事業」と「新規育成事業」へ積極投資、持続的成長を実現

【開示セグメント】

- コンテンツ配信
- 店舗・施設ソリューション
- 通信・エネルギー
- 金融・不動産・グローバル



Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

2025年8月期 連結業績予想

売上高で10%、各段階利益において１桁後半の増収増益を見込む

（百万円）	FY2024 実績	FY2025 予想	増減額	増減率
売上高	326,754	360,000	+33,246	+10%
営業利益	29,110	31,000	+1,890	+6%
営業利益率（%）	8.9%	8.6%	▲0.3pt	-
経常利益	28,321	30,000	+1,679	+6%
親会社株主に帰属する当期純利益	15,357	16,700	+1,343	+9%
親会社株主に帰属する当期純利益［のれん調整後］	18,503	19,850	+1,347	+7%
1株当たり連結当期純利益（円）	255.44	92.58	-	-
1株当たり連結当期純利益［のれん調整後］（円）	307.77	110.05	-	-
EBITDA	39,541	42,500	+2,959	+7%
EBITDAマージン	12.1%	11.8%	▲0.3pt	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	13,371	10,300	▲3,071	▲23%

※FY2025の１株当たり連結当期純利益は2024年12月１日を予定している株式分割が期首で効力発生したと仮定した場合のプロフォーマ

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

2025年8月期 セグメント別業績予想

（百万円）		FY2024 実績	FY2025 予想	増減額	増減率
コンテンツ配信	売上高	110,134	122,100	+11,966	+11%
	営業利益	8,595	9,800	+1,205	+14%
	営業利益率	7.8%	8.0%	+0.2pt	-
店舗・施設ソリューション	売上高	96,989	93,100	▲3,889	▲4%
	営業利益	16,809	14,700	▲2,109	▲13%
	営業利益率	17.3%	15.8%	▲1.5pt	-
通信・エネルギー	売上高	117,194	142,100	+24,906	+21%
	営業利益	11,574	13,600	+2,026	+18%
	営業利益率	9.9%	9.6%	▲0.3pt	-
金融・不動産・グローバル	売上高	7,938	8,700	+762	+10%
	営業利益	1,363	1,400	+37	+3%
	営業利益率	17.2%	16.1%	▲1.1pt	-
調整額	売上高	-5,503	-6,000	▲497	▲9%
	営業利益	-9,232	-8,500	+732	+8%

※ 調整額には本部コスト、のれん償却、セグメント間連結消去等を含む
※ FY2024実績に関しては監査法人レビュー完了前の暫定値

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

2025年8月期 業績予想のポイント

コンテンツ配信	● ユーザーの年間純増数は＋30万（U-NEXT＋40万、旧Paravi▲10万） ● 想定為替レートは期中平均$1=155円 ● 広告販促費はFY2024対比で横ばい ● その他システムコストや人件費が増加も、収益構造に大きな変化なく利益率改善
店舗・施設ソリューション	● 自動精算機の入替需要剥落による影響は売上高▲50億、利益▲25億と試算 ● 上記要因を除いた補正ベースでは売上高＋10億、利益＋5億の増収増益計画 ● 店舗Sは音楽配信が価格改定影響により微増収、店舗向けDXは安定成長 ● 施設Sはフロー売上高の剥落をリカーリング収益の積み上げで一部補填
通信・エネルギー	● リカーリング収益の法人向けICT、個人・店舗向け自社光回線が引き続き安定成長 ● 高圧電力の年間純増数は＋100、低圧電力は＋38,000（うち法人＋4,000、個人＋34,000） ● 前期５ヶ月、今期12ヶ月負担となる電力容量拠出金のコスト増加影響は33億円と試算 ● 上記コスト増加を原則転嫁で吸収、エネルギー事業は前期比で売上高＋200億、利益＋17億
金融・不動産・グローバル	● 家賃保証事業の安定成長による増収増益 ● 期首より商業ビル運営子会社を新規連結、売上高／利益へ貢献（期中５物件の追加取得を計画） ● 期中にクロージングするキャッシュレス決済事業M&Aの収益は織り込まず （現状では、売上増加ものれん償却費との見合いで連結損益への影響は限定的と想定）
全社コスト	● 前期実施したブランディングコストの減少（FY2025実施規模は業況を踏まえ判断） ● その他人件費及び支払手数料の増加

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

中期経営計画の進捗（連結経営指標）

（億円）	FY2025計画（ベース＆アップサイド）		FY2024 実績	FY2025	
	目標	CAGR（FY2021対比）		予想	CAGR（FY2021対比）
売上高	2,740~2,860	+7%～8%	3,268	3,600	+15%
営業利益	220~250	+9%～13%	291	310	+19%
営業利益率	8.0%~8.7%	-	8.9%	8.6%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	120~135	+11%～14%	154	167	+20%
親会社株主に帰属する当期純利益（のれん調整後）	150~165	+7%～10%	185	199	+15%
EBITDA	330~360	+8%～10%	395	425	+15%
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払い含む）	165~195	+5%～9%	134	103	▲7%
配当性向	10%～30%	-	12.9%	15.1%	-

U-NEXT HOLDINGS

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

中期経営計画の進捗（セグメント）

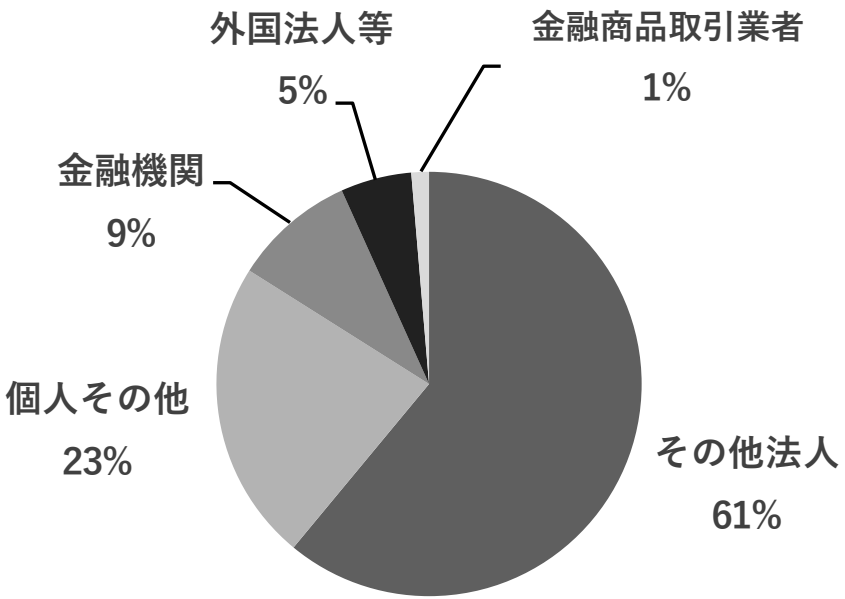
（億円）		FY2025計画（ベース＆アップサイド）		FY2024	
		目標	CAGR（FY2021対比）	実績	CAGR（FY2021対比）
コンテンツ配信事業	売上高	810～850	+8%～9%	1,091	+22%
	営業利益	82～100	+10%～15%	85	+14%
	営業利益率	10.1%～11.8%	-	7.8%	-
店舗サービス事業	売上高	705	+6%	700	+8%
	営業利益	105～110	+5%～6%	100	+5%
	営業利益率	14.9%～15.6%	-	14.2%	-
通信事業	売上高	635	+7%	637	+10%
	営業利益	68	+11%	73	+17%
	営業利益率	10.7%	-	11.4%	-
業務用システム事業	売上高	235～250	+6%～7%	288	+15%
	営業利益	40～43	+8%～10%	70	+34%
	営業利益率	17.0%～17.2%	-	24.4%	-
エネルギー事業	売上高	450～515	+13%～17%	601	+29%
	営業利益	5～15	+6%～39%	56	+124%
	営業利益率	1.1%～2.9%	-	9.3%	-
調整額	売上高	-95	-	-50	-
	営業利益	-80～-86	-	-92	-

※FY2025よりセグメント区分変更のため、上記は旧セグメントのFY2024実績までを掲載

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

株主構成（2024年8月末現在）

株主構成



大株主一覧

氏名または名称	持株数	持株比率
(株)UNO-HOLDINGS	30,117,800	50.09%
宇野 康秀	4,178,145	6.94%
(株)日本カストディ銀行（信託口）	2,609,200	4.33%
日本マスタートラスト信託銀行(株)（信託口）	2,558,300	4.25%
光通信(株)	1,931,866	3.21%
(株)エスアイエル	1,333,900	2.21%
(株)TBSホールディングス	952,800	1.58%
(株)テレビ東京ホールディングス	832,112	1.38%
セントラル短資(株)	700,000	1.16%
上田八木短資(株)	460,000	0.76%

Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

将来見通しに対する注記事項

本資料に記載されている意見や予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、リスクや不確実性を含んでいるため、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではありません。

JPX-NIKKEI 400

2021-2024年度選定